МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
MINISTRY OF EDUCATION AND SCIENCE OF UKRAINE

ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ODESSA NATIONAL ECONOMIC UNIVERSITY

В І С Н И К
СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

SOCIO-ECONOMIC RESEARCH BULLETIN

Збірник наукових праць

Collection of scientific works

№ 3 (58) 2015

Засновано у серпні 1999 р.

The collection was founded in August 1999

Періодичність видання – 4 рази на рік

Frequency of output – 4 times a year

Одеса – 2015

Odessa – 2015

ISSN 2313-4569
УДК 06:33С

Збірник рекомендовано до друку та поширення через мережу Інтернет за рішенням вченої ради Одеського національного економічного університету (Протокол № 2 від 27.10.2015 р.).

Збірник включено до Переліку наукових фахових видань України, в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук, за галуззю «Економічні науки» згідно з Наказом Міністерства освіти і науки України № 1528 від 29.12.2014 р.

Збірник зареєстрований та індексується в міжнародній базі Index Copernicus International (ICV 2014: 39.39).

Засновник і видавець: Одеський національний економічний університет

Редакційна колегія:

Звєряков М.І.	головний редактор, доктор екон. наук, професор ОНЕУ (Україна)
Ковальов А.І.	заст. головного редактора, доктор екон. наук, професор ОНЕУ (Україна)
Velichko Adamov	doctor of economics, professor, rector of the Tsenov Academy of Economics (Republic of Bulgaria)
Балджи М.Д.	доктор екон. наук, професор, ОНЕУ (Україна)
Баранова В.Г.	доктор екон. наук, професор, ОНЕУ (Україна)
Grzybowska-Brzezińska Mariola	doctor of economics, professor, University of Warmia and Mazury in Olsztyn (Republic of Poland)
Губанов С.С.	доктор екон. наук, професор, Московський держ. ун-т (Російська Федерація)
Дрозд І.К.	доктор екон. наук, професор, ОНЕУ (Україна)
Jiří Dvořák	doctor of economics, prof. Ing., rector of College of Information Management and Business Administration (Czech Republic)
Козак Ю.Г.	доктор екон. наук, професор, ОНЕУ (Україна)
Roman Kisiel	doctor hab., professor, University of Warmia and Mazury in Olsztyn (Republic of Poland)
Кузнецова І.О.	доктор екон. наук, професор, ОНЕУ (Україна)
Максімова В.Ф.	доктор екон. наук, професор, ОНЕУ (Україна)
Juchniewicz Małgorzata	doctor of economics, professor, University of Warmia and Mazury in Olsztyn (Republic of Poland)
Никифоренко В.Г.	доктор екон. наук, професор, ОНЕУ (Україна)
David Prohazka	PhD, Vysoká škola ekonomická v Praze (Czech Republic)
Johannes N. Stelling	doctor of economics, professor, Hochschule Mittweida University of Applied Sciences (Germany)
Семенов В.Ф.	доктор екон. наук, професор, ОНЕУ (Україна)
Serge Verlesco	doctor of economics, professor, Hochschule Mittweida University of Applied Sciences (Germany)
Янковий О.Г.	відповідальний редактор, доктор екон. наук, професор, ОНЕУ (Україна)

Редактор-коректор: *Батанова Т. В.*

У збірнику розглянуто актуальні питання розвитку транснаціональних корпорацій, виклики та орієнтири оподаткування їх діяльності, аналіз методів ідентифікації стратегічних факторів ділової репутації.

Досліджено особливості державного регулювання соціальної сфери, стратегічні питання забезпечення національної економічної безпеки, проблеми розвитку та реформування ринку електричної енергії в Україні.

Розглянуто актуальні питання економіки підприємства, зокрема, антикризове управління, організація «ризик-менеджменту», управління економічною безпекою, використання інформаційно-комунікаційних технологій, а також управління інтелектуальною власністю.

Проаналізовано причини та наслідки валютної кризи в Україні. Висвітлено актуальні питання розвитку банківського сектору.

У збірнику розміщено статті наших колег-економістів із різних наукових та освітніх закладів України.

Погляди авторів щодо окремих положень статей можуть не збігатися з поглядами редакційної колегії.

Адреса редакції та видавця:
Україна, 65082, м. Одеса, вул. Гоголя, 18, ауд. 110, Одеський національний економічний університет,
координаційно-інформаційний відділ, тел.: (048) 777-89-16; web-сайт: http://vsed.oneu.edu.ua;
e-mail: sbornik.odeu@oneu.edu.ua.

Зареєстровано Міністерством України у справах преси та інформації.
Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації.

Серія КВ № 6448 від 21 серпня 2002 року.

© Одеський національний економічний університет, 2015
© Редакція збірника «Вісник соціально-економічних досліджень», 2015

ЗМІСТ

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Єлісєєва Л. В.
СУЧАСНІ УРБАНІЗАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ: ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ ТА ВИКЛИКИ 11

Матусєвич К. М.
ПРЕДМЕТНИЙ ПРОСТІР ЕКОНОМІЧНОЇ НАУКИ 18

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Біленький О. Ю.
АНАЛІЗ МЕТОДІВ ІДЕНТИФІКАЦІЇ СТРАТЕГІЧНИХ ФАКТОРІВ ДІЛОВОЇ РЕПУТАЦІЇ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ 25

Максименко А. В.
ВИКЛИКИ ТА ОРІЄНТИРИ ОПОДАТКУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ 31

Маловичко А. С.
ЛОГІСТИЧНА КОНЦЕПЦІЯ РОЗВИТКУ ТРАНЗИТНИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ УКРАЇНИ 39

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Гаврикова А. О.
АНАЛІЗ І ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ТА РЕФОРМУВАННЯ РИНКУ ЕЛЕКТРИЧНОЇ ЕНЕРГІЇ УКРАЇНИ 47

Жмуденко В. О.
ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ В АГРАРНІЙ СФЕРІ 55

Карпов В. А., Шевченко-Перепьолкіна Р. І.
АНАЛІЗ ФУНДАМЕНТАЛЬНИХ ПРОТИРІЧ ЕФЕКТИВНОСТІ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ ПРОЕКТУ 62

Кулінська А. В.
ЕВОЛЮЦІЯ ПАРАДИГМИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ В ІНТЕРЕСАХ СТРАТЕГІЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ КРАЇНИ 72

Лозова О. В.
ПРІОРИТЕТИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ СОЦІАЛЬНОЇ СФЕРИ В ПЕРІОД КРИЗИ ТА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ПОТРЯСІНЬ: ШЛЯХИ АДАПТАЦІЇ 79

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Буслаєва Г. В.
ОЦІНКА ДОХОДІВ ТА ВИТРАТ СПЕЦІАЛІЗОВАНИХ ЗАСОБІВ РОЗМІЩУВАННЯ ОДЕСЬКОЇ ОБЛАСТІ 89

Карташов С. В.
КОМПЛЕКСНА ДІАГНОСТИКА «РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТУ» НА ПІДПРИЄМСТВАХ 96

Ковальов А. І., Карташов С. В.
КРИЗОВИЙ СТАН ЯК ОБ'ЄКТ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ 103

Ковальов А. І., Семенова В. Г.
ОСОБЛИВОСТІ ВПРОВАДЖЕННЯ МОДЕЛІ УПРАВЛІННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЮ ВЛАСНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА НА ЗАСАДАХ ПРОЦЕСНОГО ПІДХОДУ 113

Кузнєцова І. О., Кюне О. О.
КЛАСИФІКАЦІЯ ЗАГРОЗ ЕКОНОМІЧНІЙ БЕЗПЕЦІ ПІДПРИЄМСТВА 120

Маловичко С. В.
ВИКОРИСТАННЯ ІНФОРМАЦІЙНО-КОМУНІКАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ 129

Матіщак Ю. В.
СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МОЛОЧНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ 137

Нікітіна А. В.
УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ 144

Ненно І. М.
ПОРІВНЯЛЬНИЙ ОГЛЯД СТАНДАРТІВ, ПРАКТИК ТА НОРМ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ В УКРАЇНІ ТА ЗА КОРДОНОМ 151

Ольвінська Ю. О., Самотоєнкова О. В.
ВИКОРИСТАННЯ МЕТОДУ РАНГОВОЇ КОРЕЛЯЦІЇ ПРИ АНАЛІЗІ РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА 160

Орленко О. М.
КОРПОРАТИВНІ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЯК УМОВА ЗРОСТАННЯ ПРОДУКТИВНОСТІ ПРАЦІ СУЧАСНОГО ПІДПРИЄМСТВА 170

Погорєлова Т. В.
МОНІТОРИНГ ЯК СТАТИСТИЧНИЙ МЕТОД ДОСЛІДЖЕННЯ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ПІДПРИЄМСТВ 179

Попова Н. В.
МАРКЕТИНГОВА ПІДТРИМКА РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ У ТРАНСПОРТНО-ЛОГІСТИЧНОМУ КЛАСТЕРІ 187

Сазонець І. Л., Покуль О. В.
БАСЕЙНОВЕ УПРАВЛІННЯ ЯК ЕФЕКТИВНИЙ ДЕРЖАВНИЙ МЕТОД ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РАЦІОНАЛЬНОГО ВИКОРИСТАННЯ ВОДНИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВАМИ УКРАЇНИ 198

Селезньова О. О.
ДІАГНОСТИКА МАРКЕТИНГОВОГО МІКРОСЕРЕДОВИЩА БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ 206

Семенов В. Ф., Нєчева Н. В.
ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОЦЕССІВ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ПІДПРИЄМСТВ КУРОРТНО-РЕКРЕАЦІЙНОЇ СФЕРИ: ТЕРМІНОЛОГІЧНІ УТОЧНЕННЯ 214

Семенова К. Д., Тарасова К. І.
ОРГАНІЗАЦІЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ 221

Янковий В. О.
ВИРОБНИЧА ФУНКЦІЯ З ПОСТІЙНОЮ ЕЛАСТИЧНІСТЮ ЗАМІЩЕННЯ РЕСУРСІВ 228

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

Кравченко В. П., Кравченко Н. В.
СУЧАСНА ДЕМОГРАФІЧНА СИТУАЦІЯ В УКРАЇНІ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЇЇ РОЗВИТКУ 236

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Арутюнян Р. Р., Арутюнян С. С., Ітигіна О. В.
ВАЛЮТНА КРИЗА: СУТНІСТЬ, ПРИЧИНИ ТА НАСЛІДКИ В УКРАЇНІ 242

Свердан М. М.
ПОДАТОК НА БАГАТСТВО: СТАН ТА ТЕНДЕНЦІЇ ЗАСТОСУВАННЯ В КРАЇНАХ ОЕСР 248

Сирчин О. Л.
ГНУЧКЕ ПЛАНУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКУ 262

Шпаковський А. О.
ОСОБЛИВОСТІ ПРОВЕДЕННЯ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ У БАНКІВСЬКОМУ СЕКТОРІ УКРАЇНИ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ 270

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Коляда А. Л.
АНАЛІТИЧНА ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ ПІВДЕННОГО РЕГІОНУ 277

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Кулинич О. О.
ПРОБЛЕМИ ВИЗНАЧЕННЯ ДОЦІЛЬНОСТІ ІНВЕСТУВАННЯ СТАРТАПІВ ДЛЯ РОЗВИТКУ ІТ-СЕКТОРУ УКРАЇНИ 285

АВТОРИ СТАТЕЙ 292

ISSN 2313-4569
UDC 06:33C

The collection is recommended to printing and distribution to Internet by the decision of Academic Council of Odessa National Economic University (Protocol No. 2, 27.10.2015).

The collection of scientific works «Socio-Economic Research Bulletin» was included in the list of scientific professional editions of Ukraine, which can be published results of dissertations for the degree of doctor and candidate, for Economics sciences according to the decree of Ministry of Education and Science of Ukraine dated from 29.12.2014, No. 1528.

The collection is registered and indexed in Index Copernicus International database (ICV 2014: 39.39).

Founder and publisher: Odessa National Economic University.

Editorial board:

Zveryakov M.I.	editor-in-chief, doctor of economics, professor, ONEU (Ukraine)
Kovalyov A.I.	vice-editor in chief, doctor of economics, professor, ONEU (Ukraine)
Velichko Adamov	doctor of economics, professor, rector of the Tsenov Academy of Economics (Republic of Bulgaria)
Baldji M.D.	doctor of economics, professor, ONEU (Ukraine)
Baranova V.G.	doctor of economics, professor, ONEU (Ukraine)
Grzybowska-Brzezińska Mariola	doctor of economics, professor, University of Warmia and Mazury in Olsztyn (Republic of Poland)
Gubanov S.S.	doctor of economics, professor, Moscow State University (Russian Federation)
Drozd I.K.	doctor of economics, professor, ONEU (Ukraine)
Jiří Dvořák	doctor of economics, prof. Ing., rector of College of Information Management and Business Administration (Czech Republic)
Kozak Y.G.	doctor of economics, professor, ONEU (Ukraine)
Roman Kisiel	doctor hab., professor, University of Warmia and Mazury in Olsztyn (Republic of Poland)
Kuznetsova I.A.	doctor of economics, professor, ONEU (Ukraine)
Maksimova V.F.	doctor of economics, professor, ONEU (Ukraine)
Juchniewicz Małgorzata	doctor of economics, professor, University of Warmia and Mazury in Olsztyn (Republic of Poland)
Nikiforenko V.G.	doctor of economics, professor, ONEU (Ukraine)
David Prohazka	PhD, Vysoká škola ekonomická v Praze (Czech Republic)
Johannes N. Stelling	doctor of economics, professor, Hochschule Mittweida University of Applied Sciences (Germany)
Semenov V.F.	doctor of economics, professor, ONEU (Ukraine)
Serge Verlesco	doctor of economics, professor, Hochschule Mittweida University of Applied Sciences (Germany)
Yankovyi O.G.	executive editor, doctor of economics, professor, ONEU (Ukraine)

Proofreader Editor: *Batanova T.V.*

The collection deals with current issues of transnational corporations, including the challenges and targets of taxation of their activities, analysis of methods identifying strategic factors of their reputation.

The features of state regulation of social sphere, strategic issues of national economic security and the problems of development and reforms in electricity market in Ukraine are considered.

Actual issues of enterprise economics are presented, including crisis management, organization of «risk-management», management of economic security, information and communication technologies, and also intellectual property management.

The analysis of the causes and effects of the currency crisis in Ukraine is made; topical issues of the banking sector are highlighted.

The collection contains the articles of our colleagues-economists from various scientific and educational institutions of Ukraine.

The author's views concerning certain positions do not necessarily agree with the views of the editorial board.

Contacts of Editorial and Publisher:
Ukraine, 65082, Odessa, 18, Gogolya Str., of. 110, Odessa National Economic University,
Coordination and Information Department, tel.: (048) 777-89-16;
web: http://vsed.oneu.edu.ua; e-mail: sbornik.odeu@oneu.edu.ua.

Registered in Ukraine Ministry of Press and Information.
Certificate of state registration of the print media.
Series number: KV 6448 of 21 August 2002.

© Odessa National Economic University, 2015
© Editorial the collection of scientific works «Socio-economic research bulletin», 2015

CONTENTS

ECONOMIC THEORY AND HISTORY OF ECONOMIC THOUGHT

Yelisieieva Liudmyla
MODERN PROCESSES OF URBANISATION: THE MAIN TRENDS AND CHALLENGES 11

Matusevich Konstantin
SUBJECT AREA OF ECONOMIC SCIENCE 18

WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

Bilenkyi Oleksii
THE ANALYSIS OF METHODS OF TRANSNATIONAL CORPORATIONS BUSINESS REPUTATION STRATEGIC FACTORS IDENTIFICATION 25

Maksymenko Anna
CHALLENGES AND GUIDELINES IN TAXATION OF TRANSNATIONAL CORPORATIONS ACTIVITIES 31

Malovychko Andrey
LOGISTICAL CONCEPT OF TRANSIT TRAFFIC DEVELOPMENT IN UKRAINE 39

ECONOMICS AND NATIONAL ECONOMY MANAGEMENT

Gavrikova Alina
ANALYSIS AND PROBLEMS OF DEVELOPMENT AND REFORMING THE ELECTRICITY MARKET OF UKRAINE 47

Zhmudenko Victoria
PECULIARITIES OF RISK MANAGEMENT IN AGRICULTURE 55

Karpov Vladimir, Shevchenko-Perepelkina Radislava
ANALYSIS OF CASH FLOWS EFFICIENCY FUNDAMENTAL CONTRADICTIONS OF A PROJECT 62

Kulinskaya Anzhela
EVOLUTION OF NATIONAL ECONOMIC SECURITY PARADIGM FOR NATIONAL SECURITY STRATEGIC ENSURING 72

Lozova Oksana
PRIORITIES OF SOCIAL SPHERE STATE REGULATION DURING CRISIS AND SOCIO-ECONOMIC TURMOIL: THE WAYS OF ADAPTATION 79

ECONOMICS AND ENTERPRISES MANAGEMENT

Buslayeva Ganna
EVALUATION OF INCOMES AND EXPENSES OF THE SPECIALIZED ACCOMODATION FACILITIES ESTABLISHMENTS OF ODESSA REGION 89

Kartashov Sergii
COMPLEX DIAGNOSTICS OF «RISK-MANAGEMENT» AT ENTERPRISES 96

Kovalyov Anatoliy, Kartashov Sergii
CRISIS CONDITION AS AN OBJECT OF ENTERPRISE CRISIS MANAGEMENT 103

Kovalyov Anatoliy, Semenova Valentina
FEATURES OF COMPANY'S INTELLECTUAL PROPERTY MANAGEMENT MODEL IMPLEMENTATION BASED ON THE PROCESS APPROACH 113

Kuznetsova Inna, Kuehne Olena
THE CLASSIFICATION OF THREATS TO ECONOMIC SECURITY OF AN ENTERPRISE 120

Malovychko Svitlana
THE USE OF INFORMATIVE AND COMMUNICATIVE TECHNOLOGIES AT ENTERPRISES OF UKRAINE 129

Matishchak Yulia
CURRENT STATE AND DEVELOPMENT PROSPECTS OF DAIRY INDUSTRY OF UKRAINE 137

Nikitina Alina
ENTERPRISE ECONOMIC SECURITY MANAGEMENT IN THE CONTEXT OF GLOBALIZATION CHANGES 144

Nyenno Iryna
COMPARATIVE REVIEW OF RISK MANAGEMENT STANDARDS, PRACTICES AND NORMS IN UKRAINE AND ABROAD 151

Olvinskaya Juliya, Samotoenkova Elena
THE USE OF RANK CORRELATION METHOD IN ANALYSING OF SMALL BUSINESS DEVELOPMENT 160

Orlenko Olga
ENTERPRISE SYSTEMS AS A CONDITION OF MODERN COMPANIES' LABOUR PRODUCTIVITY GROWTH 170

Pohorielova Tetiana
MONITORING AS A STATISTICAL METHOD OF ENTERPRISES FINANCIAL PERFORMANCE RESULTS RESEARCH 179

Popova Nadezhda
MARKETING SUPPORT OF ENTERPRISES DEVELOPMENT IN TRANSPORT AND LOGISTICS CLUSTER 187

Sazonets Ihor, Pokul Olha
BASIN MANAGEMENT AS AN EFFECTIVE GOVERNMENT METHOD OF PROVIDING WATER RESOURCES RATIONAL USE BY ENTERPRISES OF UKRAINE 198

Seleznova Olha
DIAGNOSTIC OF BUILDING ENTERPRISES MARKETING MICROENVIRONMENT IN UKRAINE 206

Semenov Vasil, Niecheva Natalia
THE STUDY OF PERSONNEL MANAGEMENT PROCESSES OF ENTERPRISES ENGAGED IN RESORT AND RECREATIONAL AREAS: TERMINOLOGY CLARIFICATION 214

Semenova Kateryna, Tarasova Krystyna
ORGANIZATION OF RISK MANAGEMENT SYSTEM AT THE ENTERPRISE 221

Yankovyi Volodymyr
PRODUCTION FUNCTION WITH CONSTANT ELASTICITY OF SUBSTITUTION RESOURCES 228

DEMOGRAPHY, LABOR ECONOMY, SOCIAL ECONOMY AND POLICY

Kravchenko Victor, Kravchenko Natalia
MODERN DEMOGRAPHIC SITUATION IN UKRAINE AND PROSPECTS OF ITS DEVELOPMENT 236

MONEY, FINANCE AND CREDIT

Arutyunyan Ruzanna, Arutyunyan Svetlana, Itygina Elena
CURRENCY CRISIS: THE ESSENCE, CAUSES AND CONSEQUENCES IN UKRAINE 242

Sverdan Mykhailo
WEALTH TAX: THE STATE AND APPLICATION TRENDS IN OECD COUNTRIES 248

Syrchyn Oleksandr
FLEXIBLE PLANNING OF THE BANK ACTIVITIES 262

Shpakovskyi Arthur
FEATURES OF RESTRUCTURING PROCESS IN UKRAINIAN BANKING SECTOR AT THE PRESENT STAGE 270

ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT

Koliada Anastasiia
ANALYTICAL ESTIMATION OF THE SOUTHERN REGION ENTERPRISES FUNCTIONING EFFICIENCY 277

MATHEMATICAL METHODS, MODELING AND INFORMATION TECHNOLOGIES IN ECONOMICS

Kulynych Olena
PROBLEMS OF DETERMINING STARTUPS INVESTMENT APPROPRIATENESS FOR IT-SECTOR DEVELOPMENT IN UKRAINE 285

AUTHORS OF ARTICLES 292

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК 330.3:332.05

Людмила Володимирівна ЄЛІСЄЄВА
кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки природокористування та економічної теорії, Східноєвропейський національний університет ім. Л. Українки, e-mail: ludmyla_kozak@ukr.net

СУЧАСНІ УРБАНІЗАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ: ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ ТА ВИКЛИКИ

Єлісєєва, Л. В. Сучасні урбанізаційні процеси: основні тенденції та виклики / Людмила Володимирівна Єлісєєва // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. праць; за ред. М. І. Звєрякова (голов. ред.) та ін. (ISSN 2313-4569). – Одеса: Одеський національний економічний університет. – 2015. – Вип. 3. – № 58. – С. 11–17.

Анотація. *У статті проаналізовано основні тенденції та інтенсивність урбанізаційних процесів у різних регіонах світу. З'ясовано особливості африканського урбанізаційного парадоксу та суть «азіатського урбаністичного століття». Узагальнено основні етапи інституціоналізації міського розвитку на міжнародному рівні. Конкретизовано позитивні ефекти та негативні наслідки пришвидшення урбанізаційних процесів та еволюцію функцій міст. На підставі даних міжнародної статистики з'ясовано, що в сучасних умовах спостерігається сповільнення урбанізації. Проаналізовано темпи зміни чисельності населення міста Києва порівняно з іншими столицями Східної, Західної Європи з 1990 р. та прогноз ООН до 2025 року. Охарактеризовано особливості методики використання нового міжнародного індексу – the City Prosperity Index. Проаналізовано рейтинг українських міст порівняно з іншими містами за п'ятьма основними критеріями – рівнями продуктивності, розвитку інфраструктури, соціального сервісу, рівності й соціальної згуртованості, екологічної стійкості. Досліджено динаміку чисельності населення найбільших українських міст та виявлено низку специфічних викликів і загроз, які виникли в Україні на сучасному етапі. Розроблено рекомендації для отримання позитивного ефекту від урбанізаційних процесів.*

Ключові слова: *урбанізація; міжнародний індекс the City Prosperity Index; міжнародні інститути розвитку міст; кооперація міст; міська конкуренція.*

Людмила Владимировна ЕЛИСЕЕВА
кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики природопользования и экономической теории, Восточноевропейский национальный университет им. Л. Украинки, e-mail: ludmyla_kozak@ukr.net

СОВРЕМЕННЫЕ УРБАНИЗАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ: ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И ВЫЗОВЫ

Елисеева, Л. В. Современные урбанизационные процессы: основные тенденции и вызовы / Людмила Владимировна Елисеева // Вестник социально-экономических исследований: сб. науч. трудов; под ред. М. И. Зверякова (глав. ред.) и др. (ISSN 2313-4569). – Одесса: Одесский национальный экономический университет. – 2015. – Вып. 3. – № 58. – С. 11–17.

Аннотация. *В статье проанализированы основные тенденции и интенсивность урбанизационных процессов в различных регионах мира. Выяснены особенности африканского урбанизационного парадокса и сущность «азиатского урбанистического века». Обобщены основные этапы институционализации городского развития на международном уровне. Конкретизированы положительные эффекты и негативные последствия ускорения урбанизационных процессов и эволюция функций городов. На основании данных международной статистики выяснено, что в современных условиях наблюдается замедление урбанизации. Проанализированы темпы изменения численности населения города Киева по сравнению с другими столицами Восточной, Западной Европы и США с 1990 г. и прогноз ООН до 2025 года. Охарактеризованы особенности методики использования нового международного индекса – the City Prosperity Index. Проанализированы рейтинги украинских городов по сравнению с другими городами по пяти основным критериям – уровню производительности, развития инфраструктуры, социального сервиса, равенства и социальной сплоченности, экологической устойчивости. Исследована динамика численности населения крупнейших украинских городов и выявлен ряд специфических вызовов и угроз, которые возникли в Украине на современном этапе. Разработаны рекомендации для получения положительного эффекта от урбанизационных процессов.*

© ЄЛІСЄЄВА Л.В., 2015

Ключевые слова: *урбанизация; международный индекс the City Prosperity Index; международные институты развития городов; кооперация городов; городская конкуренция.*

Liudmyla YELISIEIEVA

PhD in Economics, Associate Professor, Department of Environmental Economics and Economic Theory, Lesya Ukrainka Eastern European National University, e-mail: ludmyla_kozak@ukr.net

MODERN PROCESSES OF URBANISATION: THE MAIN TRENDS AND CHALLENGES

Yelisieieva, L. (2015), Modern processes of urbanisation: the main trends and challenges. Ed.: M. Zveryakov (ed.-in-ch.) and others [Suchasni urbanizatsiini protsesy: osnovni tendentsii ta vyklyky; za red.: M. I. Zveriakova (gol. red.) ta in.], Socio-economic research bulletin (ISSN 2313-4569), Odessa National Economic University, Odessa, Issue 3, No. 58, pp. 11–17.

Abstract. *The main tendencies and intensity of urban processes in different regions of the world are analyzed in the article. The peculiarities of African urban paradox and the notion of «Asian urban century» are defined. The major stages of urban development institutionalization on the international level are summarized. The positive effects and negative outcomes of the urban processes increase and cities' functions evolution are specified. On the basis of international statistics, it is found out that there was an urban slowdown in modern conditions. The speed of change of Kyiv population number comparing to other capitals of Eastern and Western Europe and the USA from 1990 and the United Nations organization's prediction till 2025 are analyzed. Specific methodologies of new international index usage (the City Prosperity Index) are characterized. The rating of Ukrainian cities comparing to other cities according to 5 main criteria: productivity level, infrastructure development, social service, equality and social consolidation, ecological resilience are analyzed. Dynamics of small Ukrainian cities population number is researched and some specific challenges and threats which appeared nowadays in Ukraine are defined.*

Keywords: *urbanization; international index (the City Prosperity Index); international institutes of city development; cooperation of cities; urban competition.*

JEL classification: *R110, R510, J100, O500*

Постановка проблеми у загальному вигляді. Однією з характерних рис нової економіки XXI ст. стало прискорення урбанізаційних процесів. Якщо сторіччя тому лише дві людини із десяти проживали в містах, то в XXI ст. людство увійшло в так званий «урбаністичний міленіум». За підрахунками науковців ООН, до середини XXI ст. сім із десяти осіб мешкатимуть у міських населених пунктах [1, с.26]. Сприятливі умови для цього складалися роками, проте урбанізація створила й продовжує створювати низку можливостей та загроз для суспільного розвитку, вивчення яких потребує детального аналізу. Крім того, поглиблення глобалізаційних процесів, зміна форм суспільної комунікації, поширення використання Інтернет-технологій зумовили виникнення низки особливостей урбанізації, вивчення яких є актуальним у сучасних умовах.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Вищезазначена проблема не є новою, тому існує чимало публікацій зарубіжних і вітчизняних науковців, присвячених її окремим аспектам. Найбільш вагомий внесок у вивчення проблеми здійснили представники ООН-ХАБІТАТ – організації, яка займається вивченням урбанізації на міжнародному рівні. Особливо цінними для нас виявилися їх статистичні звіти «State of the World's Cities 2010/2011. Bridging The Urban Divide» [1], «Cities and climate change» [2], «Planning and design for sustainable urban mobility» [3] та ін. Не менш важливими є праці вітчизняних науковців, які досліджують проблеми глобального міста (Н. Німченко [4], О. Трушенко [5]) та їх роль у формуванні соціально-орієнтованого креативного простору (Р. Крамаренко [6]) та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Трансформаційні процеси, які відбуваються в сучасній інформаційній економіці, створюють нові можливості та загрози, що не вивчалися раніше. Водночас розширився перелік напрямів дослідження міського розвитку. Якщо раніше він вивчався у взаємозв'язку з демографічними тенденціями, можливостями продовольчого забезпечення, подолання бідності, то тепер

також аналізується його вплив на кліматичні зміни, особливості споживацької поведінки, муніципальну політику тощо. Недостатньо вивченими залишаються аспекти дослідження міст як осередків формування людського, соціального капіталу, креативних індустрій тощо. Крім того, події, які нині відбуваються в Україні зумовлюють специфіку урбанізаційних процесів національної економіки.

Постановка завдання. Метою статті є з'ясування основних тенденцій та викликів, пов'язаних із прискоренням урбанізації в світі. Для цього на підставі звітів міжнародних організацій та національних інституцій проаналізуємо динаміку цих процесів, закономірності їх поширення, інтенсивність у різних регіонах світу, соціально-економічні, суспільно-політичні, екологічні наслідки та спроби міжнародного контролю за цим явищем.

Виклад основного матеріалу дослідження. За останні п'ятдесят років урбанізаційні процеси значно пришвидшилися. За прогнозами ООН до 2050 р. дві третини населення будуть жити у містах. Для різних регіонів світу характерна різна інтенсивність урбанізаційних процесів. Якщо в 1950-х рр. чисельність міського населення переважала у розвинених країнах, то нині майже сім із десяти міст припадає на країни, які розвиваються. На сьогодні сукупна чисельність населення Нью-Делі (Індія), Мумбаї (Індія), Дакка (Бангладеш), Лагос (Нігерія), Кіншаса (Демократична Республіка Конго), Карачі (Пакистан) перевищує загальну чисельність європейського населення [1, с.15].

У документах ООН-ХАБІТАТ прогнозується, що в 2025 р. сукупна чисельність урбанізованого населення Африки, Європи, Латинської Америки й Карибського регіону складе 642 млн., 566 млн., 560 млн. осіб відповідно [7]. Варто відмітити, що такі підрахунки кореспондуються з прогнозами основних тенденцій зростання загальної чисельності населення в різних регіонах. Передбачається, що в 2010–2050 рр. половину прогнозованого росту населення в світі забезпечать дев'ять країн – Індія, Пакистан, Нігерія, Ефіопія, США, Демократична Республіка Конго, Танзанія, Китай і Бангладеш. Водночас упродовж цього періоду в сорока п'яти країнах очікується зниження чисельності населення, зокрема, в Білорусії, Болгарії, Боснії-Герцеговині, Угорщині, Німеччині, Гренландії, Грузії, Кубі, Латвії, Литві, Молдавії, Польщі, Росії, Румунії, Україні, Хорватії та Японії [8, с.22]. Тому, вважається, що найбільші темпи зростання населення та міського населення, зокрема, продемонструють Азія та Африка.

Незважаючи на достатньо швидкі темпи урбанізації в Африці, загальні темпи збільшення чисельності населення значно випереджатимуть темпи урбанізації. Через це припускається, що до 2025 р. Африка перетвориться на континент з найменшою часткою міського населення (45%) [7, с.28].

На сьогодні ж більша половина міського населення проживає в Азії. З початку XXI ст. тут зосереджено майже 65% усього приросту міського населення. У зв'язку з цим науковці часто стверджують про початок «Азіатського урбаністичного століття» [9]. Для міст Азії характерна значна концентрація населення, тому десять із найбільш густонаселених міст знаходяться саме тут. Зокрема, Делі й Шанхай уже приєдналися до так знаних мета-міст, чисельність населення яких перевищує 20 млн. осіб. Припускається, що до 2020 р. ще три азіатські міста – Пекін, Дакка, Мумбаї – увійдуть до цього переліку.

Водночас найбільш урбанізованим регіоном у світі все-таки залишається Латинська Америка та країни Карибського басейну, де 80% населення проживає у містах порівняно з 73% у Європі. Переважання чисельності міського над сільським населенням було досягнуто ще на початку 1960-х рр., що на десять – сорок років раніше, ніж в інших регіонах. У такий спосіб можна стверджувати, що урбанізаційні процеси з різною інтенсивністю протікають в різних регіонах та частка міського населення у світі продовжуватиме зростати.

Від часу виникнення міст їх функції суттєво еволюціонували [10, с.25]. В доіндустріальний період місто – політичний і культурний центр. Концентрація платоспроможного попиту визначила їх функції як торгових і ремісничих осередків. Промислова революція перетворила міста в центри промислового виробництва. Проте у другій половині XX ст. змінилася функціональна орієнтація багатьох міст: промисловість

поступово залишала міста, зумовлюючи занепад монокультурних міських населених пунктів. Сучасні форми виробництва призвели до дезурбанізації промисловості, зберігши за містами роль інноваційних центрів. Міста стали осередком споживання, інновацій, культурного розвитку, формування людського й соціального капіталу тощо.

До основних передумов розвитку міст можна віднести прискорення темпів зростання чисельності населення, недостатній розвиток інфраструктури в селах, створення нових робочих місць у містах тощо. Наприклад, у 1960-х рр. унаслідок концентрації виробництва в міських населених пунктах зріс попит на некваліфіковану робочу силу, що стимулювало внутрішню міграцію із сіл до міст. Переваги проживання у місті отримали як виробники, так і споживачі. Вигоди споживачів полягали в збільшенні пропозиції товарів, зниженні ціни на товар унаслідок високої конкуренції підприємств, розвитку вузькоспеціалізованого виробництва та соціальної інфраструктури тощо. Для виробників позитивний ефект урбанізації був пов'язаний зі створенням компактного ємкого ринку споживчих товарів, скороченням транспортних витрат, збільшенні можливостей нарощування виробництва та економії на масштабі тощо. Прискорення урбанізаційних процесів мало низку кумулятивних ефектів. Розвиток виробництва в містах зумовив зростання доходів міського населення, а, відповідно, його споживання й заощадження. Це стимулювало інвестиційні процеси та подальше розширення виробництва. Водночас збільшення розриву в доходах міського та сільського населення зумовлювало додатковий приплив робочої сили із сіл. Загалом збільшення концентрації населення в містах має неоднозначні соціально-економічні та екологічні наслідки. Після урбанізації соціально-економічні проблеми, які до цього були достатньо розпорошеними, виявилися територіально сконцентрованими на відносно незначній території країни. Це посилило соціальну напругу та створило додаткові ризики для добробуту кожного з мешканців. Крім того, через значний наплив дешевої робочої сили підвищився рівень незайнятого населення й погіршилася криміногенна ситуація у містах.

Розвиток міст впливає і на навколишнє середовище. У міжнародних документах ООН визначено, що міста здійснюють 80% викидів парникових газів [2, с.15–25]. Останнім часом такі дані ставляться під сумнів та припускається, що в глобальному сенсі тяжіння людей до міст може позитивно вплинути на навколишнє середовище. Д. Сетервейт із організації з досліджень проблем стійкого розвитку МІОР (IIED) довів, що міські території викидають лише 3–40% вуглекислого газу – набагато менше, ніж стверджувалося раніше. Наступні дослідження показали, що лондонець здійснює половину викидів середньостатистичного британця, а кожен житель Нью-Йорка – лише 30% порівняно з середнім жителем США. У столиці Бразилії міщанин забруднює навколишнє середовище на 18% менше, ніж загалом у країні. Виняток становить Китай. Жителі Пекіна та Шанхая виробляють вуглецевого газу більше, ніж люди, які живуть у сільській місцевості [8, с.170]. Водночас серед наслідків урбанізаційних процесів відзначають також значне розширення міст за межі їх адміністративних кордонів, зростання автомобільної залежності та збільшення кількості випадків із земельною спекуляцією тощо. З іншого боку, вища щільність проживання населення змушує поступово відмовлятися від особистого транспорту на користь громадського, тому цим варто скористатися для розвитку екологічно чистого вело-транспорту [3]. Крім того, збільшення чисельності міського населення може привести до зростання доходів місцевих бюджетів, а відповідно дати поштовх для озеленення міст, створення «міських ферм», органічного овочівництва тощо.

Серед нових викликів урбанізаційних процесів є розвиток міст як творчих і суспільно-політичних майданчиків. Використання Інтернет-технологій та поява соціальних мереж зумовила збільшення швидкості передачі інформації, а тому розвиток професій та навчання з гнучким графіком – фрілансерство, аутсорсинг, дистанційне навчання, – які можуть зменшити транспортне навантаження міст. Крім того, саме в містах продукуються найбільш активні соціальні рухи, де кількість критично мислячих осіб є вищою, ніж у сільській місцевості [6, с.112–114; 7]. Прикладом потужних соціальних рухів є «Occupy Wall Street» у Нью-Йорку, міські осередки Арабської весни в Північній Африці й Середньому Сході,

іспанський рух Indignados, які вимагають покращення якості державних і громадських інститутів тощо. Ці протести підкреслили той факт, що економічне зростання є обов'язковою, але не єдиною умовою для забезпечення суспільного добробуту. Не менш важливе значення має соціальна включеність, якої за сприятливих умов легше досягнути у містах, де щільність населення є дуже значною.

На міжнародному рівні необхідність розвитку міст була усвідомлена в другій половині XX ст., коли розпочався процес створення міжнародних інститутів, відповідальних за їх розвиток. Перша конференція ООН, присвячена розгляду проблем населених пунктів, відбулася у Ванкувері в 1976 р. й отримала назву Хабітат І. Серед основних передумов розвитку міст було відзначено прискорення темпів зростання чисельності населення й збільшення вимушеної внутрішньої міграції. Наслідками стихійних урбанізаційних процесів стали поглиблення нерівності в забезпеченні житлових умов, соціальної сегрегації, расової дискримінації, високий рівень безробіття, безграмотності, захворюваності, бідності, занепад традиційних культурних цінностей, а також виникнення проблем перенаселення, забруднення навколишнього середовища та зростання психологічної напруги в містах тощо [5]. Міста пропонувалося розглядати як «засіб та ціль розвитку», основним завданням яких мало стати підвищення якості життя населення. За результатами діяльності Ванкуверської конференції була створена Комісія з розвитку населених пунктів, метою якої стала міжнародна співпраця у сферах житлового будівництва та усунення нерівності в розвитку населених пунктів.

У 1996 р. у Стамбулі відбулася Друга конференція щодо розвитку населених пунктів, на якій було прийнято два ключові документи – «Повістка дня Хабітат», так званий всесвітній План дій щодо стійкого розвитку населених пунктів, та Стамбульська декларація, відповідно до умов якої учасники взяли на себе зобов'язання щодо забезпечення безпеки, життєздатності, продуктивності й стійкого розвитку населених пунктів для усіх людей планети. У Стамбульській декларації зазначалося, що «великі й малі міста – центри цивілізації, які є рушійними силами економічного розвитку та соціального, культурного, духовного й наукового прогресу» [11, с.1]. З метою підвищення рівня якості життя в містах державним інститутам пропонувалося звернути увагу на проблеми зростання рівня безробіття, бідності, соціальної ізоляції, нестійкості сімей, відсутність базової інфраструктури та послуг, адекватного міського планування, деградацію навколишнього середовища та зростання вразливості населення й господарства від стихійних лих тощо. Відповідно до принципів Стамбульської декларації «наші міста повинні бути такими, щоб у них люди могли жити повнокровним життям, зберігаючи гідність, міцне здоров'я, безпеку, щастя і надію» [11, с.2]. У документі також бралися зобов'язання забезпечити безпечні та здорові умови розвитку для жінок, дітей і молоді; соціальне включення осіб з інвалідністю; створення фінансових можливостей для вирішення житлових проблем населення тощо.

У червні 2001 р. у Нью-Йорку відбулася 25-а спеціальна сесія Генеральної Асамблеї ООН «Стамбул+5», присвячена оцінці реалізації «Повістки дня Хабітат». У ході сесії країни-члени ООН прийняли «Декларацію щодо розвитку міст та інших населених пунктів в новому тисячолітті», що означила принципи й цілі стійкого розвитку міст та інших населених пунктів. 12 грудня 2001 р. 56-а сесія Генеральної Асамблеї ООН прийняла резолюцію щодо підвищення статусу Центру ООН щодо населених пунктів (Хабітат) до рівня повноправної Програми ООН щодо населених пунктів (ООН-ХАБІТАТ). Керівний орган Програми – Комісія з населених пунктів була перетворена на Раду управляючих Програми Організації об'єднаних Націй з населених пунктів і стала допоміжним органом Генеральної Асамблеї. З того часу вона підготувала кілька важливих документів, у яких аналізуються вектори розвитку сучасних урбанізаційних процесів.

В одному із останніх звітів ООН-ХАБІТАТ був запропонований до використання новий міжнародний індекс – the City Prosperity Index (CPI), який визначає рівень міського процвітання. Методика його обрахунку передбачає вимір п'яти показників: рівнів продуктивності виробництва, якості життя, розвитку інфраструктури, екологічної стійкості

та рівності. Його основне призначення полягає в тому, щоб «визначити слабкі й сильні сторони в розвитку міст та виявити сфери, де застосування економічної політики буде найбільш ефективним» [7]. Зазначимо, що окремо обраховується CPI 5, який включає усі п'ять складових індексу, та CPI 4, що не включає індексу рівності. Найвищі показники CPI 4 та CPI 5 характерні для столиць Австрії, США, Канади та Великої Британії; найнижчі – Ліберії, Гвінеї, Мадагаскару. У загальному рейтингу м. Київ посів 34 серед 69 досліджуваних міст, поступившись позиціями столицям сусідніх країн – Варшаві, Празі, Бухаресту та Москві. Серед слабких сторін розвитку м. Києва – недостатньо продуктивне виробництво та якість життя населення; серед сильних – рівень розвитку інфраструктури та екологічна стійкість. Варто зазначити, що обрахунок CPI має низку недоліків: 1) він розрахований для незначної кількості міст; 2) оцінює переважно столиці країни, тоді як ситуація в інших містах цієї ж держави може бути кардинально відмінною; 3) часто в містах проживає більша кількість населення, ніж вказано в офіційних даних, оскільки не всі вони є зареєстрованими.

Аналізуючи основні тенденції урбаністичних процесів в Україні 1990–2010 рр. та прогнози ООН на 2015–2025 рр. щодо міст України, де станом на 2007 р. проживало понад 750 тис. осіб, можна стверджувати про сповільнення урбанізаційних процесів. Відзначимо, що прогноз на 2015–2020 рр. був складений у 2012–2013 рр., тобто до початку суспільно-політичних процесів, які нині переживає українське суспільство. Чисельність населення цих міст, за винятком Донецька, зросла за рахунок притоку внутрішніх мігрантів зі східних областей, де рівень номінальних доходів був відносно високим. Переселене населення східних областей України та Криму шукатимуть відновлення «status quo» у великих містах, де є більше можливостей для працевлаштування. Водночас це надалі чинитиме значний тиск на ринок праці в цих містах.

Висновки і перспективи подальших розробок. Таким чином, урбанізація – закономірний процес, який створює нові можливості та загрози для сучасного суспільства. Його особливості в XXI ст. полягають у тому, що найбільша інтенсивність урбанізаційних процесів характерна для держав так званого «глобального півдня» (країн Африки, Азії та Латинської Америки). Це створює нові можливості для підвищення продуктивності виробництва та «наздоганяючого розвитку» для країн, які не належать до категорії найбільш розвинених. З іншого боку, серед основних викликів урбанізаційних процесів є погіршення якості навколишнього середовища, зміна клімату, необхідність розвитку інститутів соціального сервісу та креативної індустрії. Основні перешкоди для використання переваг урбанізації – високий рівень корупції, неефективна економічна політика, відсутність суспільної довіри та суспільного договору між населенням, бізнесом та державою.

Водночас на даному етапі спостерігається сповільнення темпів розвитку цього явища в європейських країнах та Україні зокрема. Проте це не має прямого зв'язку з добробутом міського населення. Приклади багатьох європейських кран, а також Канади, демонструють, що зменшення темпів урбанізаційних процесів не завжди супроводжуються зменшенням доходу на душу населення. Нині в Україні урбанізаційні процеси мають власну специфіку. Наприклад, збільшується чисельність населення великих міст за рахунок внутрішніх мігрантів зі східних областей та Криму. Крім того, більша частина із них не є офіційно зареєстрованими, що ускладнює оцінку реального навантаження на муніципальні послуги та ризики для добробуту місцевого населення.

Таким чином, урбанізаційні процеси дають особливі можливості, для використання яких необхідні спільні зусилля суспільства, бізнесу та держави. Загострення конкуренції між містами стимулюватиме їх до пошуку ефективніших стратегій розвитку та міської кооперації у формі мета-регіонів, урбанізаційних коридорів та міст-регіонів, основні напрями яких потребують подальшого дослідження.

Література

1. *State of the World's Cities 2010/2011. Bridging The Urban Divide [Electronic source]. – Access: http://www.unhabitat.org.*

2. *Cities and climate change. Global report on human settlements 2013 [Electronic source]. – Access: http://www.unhabitat.org.*
3. *Planning and design for sustainable urban mobility. Global report on human settlements 2013 [Electronic source]. – Access: http://www.unhabitat.org.*
4. *Німченко Н. Методичні аспекти концепції глобального міста / Н. Німченко // Вісник Дніпропетровського університету (Серія «Економіка»). – 2014. – Вип. 8 (2). – С. 197–202.*
5. *Trushenko O. Global cities and their role in sustainable development of the world economy / O. Trushenko // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. – 2011. – № 1. – С. 430–437.*
6. *Крамаренко Р. Парадигмальні підходи до ідентифікації якості розвитку креативного міста / Р. Крамаренко // Вісник Дніпропетровського університету (Серія «Економіка»). – 2014. – Вип. 8 (1). – С. 110–119.*
7. *State of the world's cities 2012/2013. Prosperities of cities [Electronic source]. – Access: http://www.unhabitat.org.*
8. *Бэрд В. Мировое население / [В. Бэрд; пер. с англ. Л. Киршанской] – М.: Книжный клуб «Книговек», 2014. – 192 с.*
9. *The State of Asian Cities 2010/2011 [Electronic source]. – Access: http://www.unhabitat.org.*
10. *Ванкуверская декларация о населенных пунктах, 1976 год [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.un.org/ru/documents/decl_conv/declarations/pdf/vancouver.pdf.*
11. *Стамбульская декларация по населенным пунктам [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.un.org/ru/documents/decl_conv/declarations/pdf/vancouver.pdf.*

References

1. *State of the World's Cities 2010/2011. Bridging the Urban Divide, available at: http://www.unhabitat.org.*
2. *Cities and climate change. Global report on human settlements 2013, available at: http://www.unhabitat.org.*
3. *Planning and design for sustainable urban mobility. Global report on human settlements 2013, available at: http://www.unhabitat.org.*
4. *Nimchenko, N. (2014), Methodological aspects of the concept of global city [Metodychni kontseptsii hlobalnoho mista], Bulletin of Dnipropetrovsk University (Series «Economics»), Issue 8(2), pp. 197–202 (ukr)*
5. *Trushenko, O. (2011), Global cities and their role in sustainable development of the world economy, Bulletin of the International Nobel Economic Forum, No. 1, pp. 430–437.*
6. *Kramarenko, R. (2014), Paradigmatic approaches to identifying the quality of creative cities [Paradyhmalni pidkhody do identyfikatsii yakosti rozvytku kreatyvnoho mista], Bulletin of Dnipropetrovsk University (Series «Economics»), No. 8 (1), pp. 110–119 (ukr)*
7. *State of the world's cities 2012/2013. Prosperities of cities, available at: http://www.unhabitat.org.*
8. *Berd, V. (2014), World population. Trans. from Eng. L. Kirshanska [Mirovoe naselenie; per. s angl. L. Kirshanskoi], Book Club «Knigovek», Moscow, 192 p. (rus)*
9. *The State of Asian Cities 2010/2011, available at: www.unhabitat.org.*
10. *Vancouver Declaration on Human Settlements, 1976 [Vankuverskaya deklaratsiya o naselennykh punktakh, 1976], available at: http://www.un.org/ru/documents/decl_conv/declarations/pdf/vancouver.pdf (rus)*
11. *Istanbul Declaration on Human Settlements [Stambulskaya deklaratsiya o naselennykh punktakh], available at: http://www.un.org/ru/documents/decl_conv/declarations/pdf/vancouver.pdf (rus)*

Стаття надійшла до редакції 05.10.2015.

УДК 330.101

Костянтин Миколайович МАТУСЕВИЧ
кандидат економічних наук, доцент кафедри економічної теорії,
Рівненський державний гуманітарний університет, e-mail: matusevich83@gmail.com

ПРЕДМЕТНИЙ ПРОСТІР ЕКОНОМІЧНОЇ НАУКИ

Матусевич, К. М. Предметний простір економічної науки / Костянтин Миколайович Матусевич // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. праць; за ред. М. І. Звєрякова (голов. ред.) та ін. (ISSN 2313-4569). – Одеса: Одеський національний економічний університет. – 2015. – Вип. 3. – № 58. – С. 18–23.

Анотація. *У статті розглянуто становлення назви економічної науки та її зміни, склад і будову її предметного простору та деякі парадигмальні напрями розвитку. Нові ідеї і погляди супроводжуються методологічними пошуками нової якості економічної теорії у вигляді більш досконалих наукових парадигм.*

Ключові слова: *політична економія; економічна наука; економікс; інституціональна політична економія; розгалуження економічної науки.*

Константин Николаевич МАТУСЕВИЧ
кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической теории,
Ровенский государственный гуманитарный университет, e-mail: matusevich83@gmail.com

ПРЕДМЕТНОЕ ПРОСТРАНСТВО ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ

Матусевич, К. Н. Предметное пространство экономической науки / Константин Николаевич Матусевич // Вестник социально-экономических исследований: сб. науч. трудов; под ред. М. И. Зверякова (глав. ред.) и др. (ISSN 2313-4569). – Одесса: Одесский национальный экономический университет. – 2015. – Вып. 3. – № 58. – С. 18–23.

Аннотация. *В статье рассмотрено становление названия экономической науки и его изменения, состав, строение предметного пространства и некоторые парадигмальные направления развития. Новые идеи и научные взгляды сопровождаются методологическими изысканиями нового качества экономической теории в виде более совершенных научных парадигм.*

Ключевые слова: *политическая экономия; экономическая наука; экономикс; институциональная политическая экономия; разветвления экономической науки.*

Konstantin MATUSEVICH
PhD in Economics, Associate Professor, Department of Economic Theory,
Rivne State Humanitarian University, e-mail: matusevich83@gmail.com

SUBJECT AREA OF ECONOMIC SCIENCE

Matusevich, K. (2015), Subject area of economic science. Ed.: M. Zveryakov (ed.-in-ch.) and others [Predmetnyi prostir ekonomichnoi nauky; za red.: M. I. Zveriakova (gol. red.) ta in.], Socio-economic research bulletin (ISSN 2313-4569), Odessa National Economic University, Odessa, Issue 3, No. 58, pp. 18–23.

Abstract. *Name formation of economic science and changes in the composition and structure of its objective space and some paradigmatic direction are considered in the article. New ideas and scientific views are accompanied by methodological studies of a new quality of economic theory in the form of improved scientific paradigms.*

Keywords: *political economy; economic science; economics; institutional political economy; branches of economic science.*

JEL classification: *A110*

 © МАТУСЕВИЧ К.М., 2015

Постановка проблеми у загальному вигляді. Протягом усього існування економічної науки її назва багаторазово змінювалася, а зміст розуміння економічних дефініцій у назві також зазнав змін. Найбільш поширеним став термін «політична економія», більш-менш сучасне розуміння значення якого остаточно склалося у XVIII ст. Наприкінці XIX ст. ця назва поступово була витіснена на заході терміном «економікс». З 60-х років XX ст. назва «політична економія» повертається, але у нових значеннях, які відрізняються від традиційних.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Існує тривала, повільна дискусія, яка концентрується, головним чином, навколо дефініцій і має переважно етимологічний зміст, який підкреслює відсутність точного визначення терміну «політична економія» та його сучасного поширеного аналога «економікс». Вагомий внесок у розвиток цього питання зробили відомі економісти: А. Монкретьєн, В. Петті, Ф. Кене, Дж. Стюарт, Дж. С. Міль, Л. Роббінс, Й. Шумпетер та ін. Досить цікаві погляди з цієї проблеми висловлювали і українські економісти: А. А. Гриценко, В. М. Тарасевич, А. А. Чухно.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження розвитку назви економічної науки та розуміння її змісту від стародавніх часів до теперішнього часу, а також розгляд парадигмальних трактувань предметної межі різноманітних розгалужень економічної науки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Слова з корінням «економ» походять від грецьких слів oikos – «дім» і nomos – «закон». Таким чином, у традиційному розумінні термін oikonomike означає домоводство. Саме у такому розумінні використовує його Аристотель. Він вказує, що змістовна назва цієї науки передбачає три елементи влади: по-перше, владу господаря по відношенню до рабів; по-друге, відношення батька до дітей; по-третє, відношення чоловіка до жінки [1, с.398]. Таке значення терміну збереглося у моральній філософії до середини XVIII ст., саме у такому розумінні його використовували, наприклад, Ф. Хатчесон [2, с.141] та А. Сміт [3, с.37].

Подібним чином латинський термін oeconomia також означав управління домашніми справами, а у більш широкому розумінні розповсюджувався на «управління» взагалі, включаючи питання правильного складання промов та літературних творів. Французький термін oeconomie або economie сприйняв розширене латинське значення у сполученні з визначенням politique характеризував державне управлення або керівництво державними справами. Вживання слова «економія» у якості синоніма «ощадливості» і обміркованого управління бюджетом домашніх господарств та інших господарських суб'єктів, також базується на латинському його розумінні.

Притаманна XVII століттю увага до проблеми будівництва національних господарств спричинила розширення значення терміну «державне управління». Саме тому у Франції часів правління Генріха IV та Ришельє вперше почав використовуватися термін «політична економія». Його перше вживання зазвичай приписується А. Монкретьєну (1615 р.), але Дж. Кінг вказує на те, що його вживав Л. Майєрн-Тюрк ще раніше – у 1611 р. Крім того, Дж. Кінг припускає можливість й більш раннього вживання цього терміну. В Англії його почав використовувати В. Петті [4, с.181]. Згідно з гіпотезою І. Кеннана [5, с.39], В. Петті вживав термін «політична економія» у розумінні «політичної анатомії». Ця гіпотеза будується на тому, що В. Петті використовував термін «політична арифметика» для опису мистецтва визначати точну думку про політичну економію держави.

Більш точні визначення політичної економії як науки про економічну систему (із збереженням економічних зв'язків управління і регулювання) можна знайти у фізіократів. Ф. Кене вживав термін «політична економія» переважно у його традиційному значенні, але на додаток до цього він розповсюдив цей термін на дослідження природи багатства, його відтворення і розподілення. Така двоїстість поняття особливо помітна у «Економічній таблиці». Протягом наступних десятиліть значення терміну «політична економія» все більш ототожнювалося із знаннями про природу та походження багатства і способами його отримання. До 70-х років XVIII ст. цей термін мав вже цілком конкретний науковий зміст і почав відноситися до виробництва і розподілу багатства у розумінні управління ресурсами країни.

Першим англійським економістом, який використав термін «політична економія» у заголовку своєї книги у 1767 р. був Дж. Стюарт [6]. У вступному розділі він пояснює, що подібно до того, як «економія взагалі є мистецтвом задоволення потреб родини», так і наука політична економія прагне «забезпечити певний фонд засобів існування для усіх мешканців, запобігти будь-якому ризику виникнення дефіциту цих засобів, забезпечити наявність благ, що необхідні для задоволення потреб суспільства і надати зайнятість усім мешканцям.... у такий спосіб, щоб створити поміж ними відносини взаємності та залежності, і щоб їхні особисті інтереси спонукали їх до задоволення взаємопов'язаних потреб одне одного» [6, с.15, с.17].

У 1771 р. П. Веррі опублікував роботу «Міркування про політичну економію», в передмові до якої він писав про нову галузь знань, що називається «політичною економією». Хоча А. Сміт не використовував термін «політична економія» у назві своєї книги, у вступі та змісті твору він згадує про існування «різних теорій політичної економії», а у вступі до книги IV наголошує, що політична економія – це «галузь знань яка необхідна державному діячу або законодавцю», а її двоїста мета полягає у тому, щоб «забезпечити народу великий дохід або засоби існування.... (і також) здобувати державі і суспільству достатній дохід для задоволення суспільних потреб» [3, с.18, с.313]. В іншому місці він дає зрозуміти, що політична економія розглядається ним як дослідження природи и причини багатства народів, або у вихідному трактуванні фізіократів, як наука про природу, відтворення, розподілення та використання багатства [3, с.480–481].

Зв'язок науки політичної економії з матеріальним добробутом виявився особливо усталеним, також як і її зв'язок із мистецтвом законодавства. Дж. С. Мілль та Дж. Маккуллох [7, с.9] визначали її як науку, яка систематично досліджує закони, що управляють виробництвом, розподілом, споживанням та обміном товарів або продуктів праці. Дж. С. Мілль підкреслював моральну і соціальну природу політичної економії. У відомій в ті часи праці [8], що спричинила великий інтелектуальний вплив на суспільство, він визначав політичну економію як «науку про дослідження законів, що керують суспільними явищами пов'язаними з наслідками спільних зусиль людей з приводу створення багатства...» [8, с.140]. Цієї позиції він також дотримується у більш пізній дуже відомій роботі «Основи політичної економії», предметом якої, на його думку, є «закони виробництва і розподілу, а також деякі наслідки, що випливають з них...» [9, с.105].

У середині XIX ст. виникло два напрями тлумачення у визначенні предмета політичної економії. К. Маркс ототожнив завдання політичної економії із дослідженням «анатомії громадянського суспільства» [10, с.7] або, як висловився Ф. Енгельс, в огляді цієї книги К. Маркса, «теоретичним аналізом сучасного буржуазного суспільства» [10, с.227]. Інші автори намагалися змінити сам термін науки. Г. Маклеод запропонував термін economics (економічна наука, або економіка), визначив його як науку, яка розглядає закони, що керують співвідношеннями між кількістю товарів, які підлягають обміну. У цьому він переконав В. С. Джевонса [11, с.115], тому останньою із своїх робіт він назвав «Principles of Economics» («Принципи економічної науки»). У 1890 році А. Маршалл видав фундаментальну працю з однойменною назвою «Principles of Economics», чим започаткував широкий вжиток нового терміну. Але А. Маршалл використовував терміни «Політична економія» і «економікс» як синоніми. Наприклад, він писав: «Політична економія або економікс, займається дослідженням нормальної життєдіяльності людського суспільства; вона вивчає сферу індивідуальних і суспільних дій, яка тісно пов'язана зі створенням та використанням матеріальних основ добробуту» [12, с.56]. Повне розділення розуміння і тлумачення вказаних термінів відбулося не раніше 20-х років XX ст. У 1932 р. Л. Роббінс висунув нове визначення економічної науки у її маржиналістській формі. Він визначив її як науку, «яка вивчає людську поведінку з точки зору співвідношення між цілями та обмеженими ресурсами, що можуть мати різне споживання» [13, с.18].

Таке визначення наповнило новим значенням термін «економічна наука». Це означало відмову від поглядів на предмет самої науки, яких дотримувалися економісти-класики. Деякі автори докоряли Л. Роббінсу, що висунуте їм визначення ігнорує зв'язок між економічною

наукою та індивідуалістичним або ліберальним світоглядом, який уособлює капіталізм, тобто конкурентну систему і вільне підприємництво. Але головний недолік запропонованого Л. Роббінсоном визначення вбачали у його несумісності з висновками Дж. Кейнса, який довів можливість існування рівноваги в умовах неповної зайнятості, що суперечить твердженню Л. Роббінса у тій частині, що умовою існування економічної проблеми є обмеженість ресурсів. Сучасне визначення економічної науки у межах домінуючих поглядів просто комбінують визначену Л. Роббінсом проблему алокації ресурсів з новою теорією зайнятості, інфляції та економічного зростання, що створена на основі праць Дж. Кейнса [14, с.6–7].

Визначення Л. Роббінса також мало за мету перетворення економічної науки на «систему теоретичного і позитивного знання» зі збереженням попереднього терміну «політична економія» для вивчення прикладних проблем, таких, як проблема монополій, протекціонізмму, планування і державної податкової політики [15]. Й. Шумпетер дотримувався аналогічної позиції. Він попереджував: «Під політичною економією різні автори розуміють різні речі (у деяких випадках – те, що наразі називається «чистою економічною теорією»)» [16, с.265]. Ця точка зору на політичну економію знаходилася у конфлікті з прагматичними поглядами на економічну науку Кембріджської школи, оскільки вона спиралася на запропонований А. Маршалом її опис як «механізм для знаходження конкретної істини», що було сформульовано Дж. Кейнсом: «Економічна наука є скоріше не доктриною, а методом, апаратом та технікою мислення, які допомагають тим, хто її опанував, приходити до правильних висновків» [17, с.V].

Марксисти ніколи не відмовлялися від використання старого класичного терміну «політична економія». Вони завжди виступали проти заміни терміна «політична економія» новим терміном «економікс» (економічна наука). Це пов’язано з тим, що політична економія дає відповіді на низку практичних та ідеологічних питань, які випливають із природи економічних відносин та механізму функціонування капіталістичної системи господарювання. Для економістів-класиків питання щодо створення і використання суспільної вартості і додаткового продукту посідало важливе місце у предметі дослідження. Отже, термін «політична економія» певною мірою підходить для характеристики зусиль деяких сучасних економістів, які прагнуть відновити практичні і теоретичні аспекти класичної традиції, в межах яких знаходиться проблема виробництва та розподілу суспільного надлишку та надлишкової вартості.

У 60-х роках XX ст. термін «політична економія» був повернений право-радикальними дослідниками із Чикаго та Центру досліджень у галузі суспільного вибору, які вважають, що відмінною рисою економічної науки є аналіз у категоріях альтернатив. Економісти розширили предмет дослідження економічної науки з огляду на те, які вона створює передумови для розробки економічної теорії сімейного життя, виховання дітей, сексуальних відносин, злочинності, політики, інших явищ, які на погляд деяких прибічників такого підходу знаходилися у сфері уваги А. Сміта.

Інші автори продовжують асоціювати термін «політична економія» зі «специфічними рекомендаціями, які виносяться одним або декількома економістами... уряду або спільноті у цілому по політичних питаннях, або конкретних пропозиціях», тобто використовують його як синонім терміну «нормативна економічна наука» [18, с.13]. Обидва терміни «політична економія» і «економікс» доіснували до сьогодення. У свідомості деяких західних економістів вони по суті розглядаються як синоніми. Певна кількість економістів не відмовляється і ніколи не відмовлялася від попередніх поглядів і старої доктрини, в яку вплетені сучасні досягнення економічних досліджень.

Сучасна політична економія розвивається у різних парадигмальних напрямах. Отже тепер цей термін розглядається у широкому і локальному змісті. У широкому змісті політична економія – це наука «що вивчає формування і розвиток економічних систем суспільства на всіх етапах і в усіх формах за різних інституціональних умов...» [19, с.17].

У локальному (вузькому) змісті політична економія «вивчає сутність і форми прояву окремих економічних явищ» [19 с.17]. Чимало економістів і економічних шкіл зосередилися

на дослідженні сутності і форм прояву окремих явищ, процесів, що започаткувало розгалуження науки, появу і розвиток багатьох наукових парадигм під назвою політичної економії. Так, «наприклад, політична економія влади, політична економія розвитку, конституційна політична економія тощо. У певному сенсі можна говорити про формування глобальної та локальної політичної економії» [19, с.17–18].

Така розпорошеність предмету науки свідчить про розвиток її кризового стану. Для подолання цієї тенденції велика група відомих вчених пропонує створити інституціональну політичну економію [20]. А. А. Гриценко вважає, «…що лише в рамках інституціональної політичної економії різноманітні школи нестандартної економічної думки мають можливість ясно усвідомити свою потенційну єдність і знайти загальну платформу» [19, с.18]. І далі: «Інституціональна політична економія спирається на неуніверсалістський і нерелятивістський порівняльний підхід до дослідження інститутів і прагне до розбавлення градуалістської реформаторсько-революційної теорії еволюції» [19, с.19].

Висновки і перспективи подальших розробок. Отже, з огляду на суперечності поміж новими парадигмальними розгалуженнями у розвитку економічної теорії можна висловити вдалу думку В. М. Тарасевича про те, що накопичення нових ідей і поглядів завжди супроводжується активними методологічними пошуками і комунікативною критикою, але обов'язково породжує нову якість у вигляді концептуальної схеми нової наукової парадигми [21, с.28]. Він наголошує на тому, що «нова парадигма створюється поступово, у суперництві з іншими парадигмами. Їх співіснування, взаємодія і взаємна критика..., в усьому багатстві її змісту і контекстів є важливими умовами творчого зростання наукового співтовариства, його прихильності суспільній практиці, яка одна тільки і може виступати як вищій суд, що виносить остаточний вердикт» [21, с.28].

Література

1. *Аристотель. Политика: Сочинения в 4 т.: Т. 4 / Аристотель. – М.: Мысль, 1983. С. 375–644.*
2. *Hutcheson F. A System of Moral Philosophy / F. Hutcheson. – Glasgow: Robert and Andrew Foulis, 1755.*
3. *Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. – М.: Издательство социально-экономической литературы, 1962.*
4. *Petty, Sir W. The Political Anatomy of Irelend. In: C. H. Hull (ed.). The Economic Writings of Sir William Petty. Reprinted / W. Petty. – New York: Kelly, 1963.*
5. *Connan E. A Review of Economic Theory / E. Connan. – London: P. S. King & Son, 1929.*
6. *Steuart J. An Inquiry into the Principles of Political Economy. Ed. A. S. Skinner / J. Steuart. – Edinburgh and London: Oliver & Boyd for the Scottish Economic Society, 1966.*
7. *McCulloch J. R. Principles of Political Economy with Sketch of the Rise and Progress of the Science / J. R. McCulloch. – London: Murray, 1870.*
8. *Mill J. Elements of Political Economy / J. Mill. – London. – Third ed. – 1926.*
9. *Милль Дж. С. Основы политической экономии: Т. 1 / Дж. С. Милль. – М.: Прогресс, 1980.*
10. *Маркс К. К критике политической экономии / К. Маркс. – М.: Государственное издательство политической литературы, 1949.*
11. *Black R. D. C. (ed.). Papers and Correspondence of William Stanley Jevons: Correspondence 1873–1878 / R. D. C. Black. – London: Macmillan for the Royal Economic Society, 1977.*
12. *Маршалл А. Принципы экономической науки: Т. 1. / А. Маршалл. – М.: Прогресс-Универс, 1993 [1890].*
13. *Роббинс Л. Предмет экономической науки / Л. Роббинс // THESIS. Теория и история экономических и социальных систем и институтов. – М., 1993. – № 1. – С. 10–23.*
14. *Самуэльсон П. Экономика: Том I / П. Самуэльсон. – М.: НПО «Алгон», 1992.*
15. *Robbins L. The Economic Basis of Class Conflict and Other Essays in Political Economy / L. Robbins. – London: Macmillan, 1939.*
16. *Шумпетер Й. История экономического анализа. Часть 1: Введение, предмет и метод / Й. Шумпетер // Истоки. – 1989. – Вып. 1. – С. 248–310.*

17. Keynes J. M. Introduction to Cambridge Economic Handbooks. In: D. H. Robertson / J. M. Keynes. – Money. London and Cambridge: Cambridge Economic Handbooks, 1921.
18. Mishan E. J. Introduction to political Economy / E. J. Mishan. – London: Hutchison, 1982.
19. Гриценко А. А. Політична економія: актуалізація проблематики, методологічний потенціал і сполученість з інституціоналізмом / А. А. Гриценко // Економічна теорія. – 2012. – № 5. – С. 5–20.
20. Буайе Р. К созданию институциональной политической экономии / Р. Буайе, Э. Бруссо, А. Кайе, О. Фавро // Экономическая социология. – 2008. – Т. 9. – № 3. – С. 17–24.
21. Тарасевич В. М. Політична економія: ім'я власне, широкий смисл і предметний простір / В. М. Тарасевич // Економічна теорія. – 2012. – № 1. – С. 21–34.

References

1. Aristotel, (1983), Politics [Politika], Works in 4 Vol.: Vol. 4, Mysl, Moscow, pp. 375–644 (rus)
2. Hutcheson, F. (1755), A System of Moral Philosophy, Robert and Andrew Foulis, Glasgow.
3. Smit, A. (1962), An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations [Issledovanie o prirode i prichinakh bogatstva narodov], Publishing house of socio-economic literature, Moscow (rus)
4. Petty, Sir W. (1963), The Political Anatomy of Irelend, In: C. H. Hull (ed.), The Economic Writings of Sir William Petty, Kelly, New York.
5. Connan, E. (1929), A Review of Economic Theory, P. S. King & Son, London.
6. Steuart, J. (1966), An Inquiry into the Principles of Political Economy. Ed. A. S. Skinner, Oliver & Boyd for the Scottish Economic Society, Edinburgh and London.
7. McCulloch, J. R. (1870), Principles of Political Economy with Sketch of the Rise and Progress of the Science, Murray, London.
8. Mill, J. (1926), Elements of Political Economy, Third ed., London.
9. Mill, J. (1980), Principles of Political Economy [Osnovy politicheskoy ekonomii], Vol. 1, Progress, Moscow (rus)
10. Marks, K. (1949), Contribution to the Critique of Political Economy [K kritike politicheskoy ekonomii], State Publishing House of Political Literature, Moscow (rus)
11. Black, R. D. C. (1977), Papers and Correspondence of William Stanley Jevons: Correspondence 1873–1878, Macmillan for the Royal Economic Society, London.
12. Marshall, A. (1993), The principles of economics [Printsipy ekonomicheskoy nauki], Vol. 1, Progress-Univers, Moscow (rus)
13. Robbins, L. (1993), Subject of economics [Predmet ekonomicheskoy nauki], THESIS, Theory and history of economic and social systems and institutions, Moscow, No. 1, pp. 10–23 (rus)
14. Samuelson, P. (1992), Economics [Ekonomika], Vol. 1, NPO Algon, Moscow (rus)
15. Robbins, L. (1939), The Economic Basis of Class Conflict and Other Essays in Political Economy, Macmillan, London.
16. Shumpeter, Y. (1989), History of Economic Analysis. Part 1: Introduction, subject and method, [Istoriya ekonomicheskogo analiza. Chast 1: Vvedenie, predmet i metod], Istoki, pp. 248–310 (rus)
17. Keynes, J. M. (1921), Introduction to Cambridge Economic Handbooks. In: D. H. Robertson. Money, Cambridge Economic Handbooks, London and Cambridge.
18. Mishan, E. J. (1982), Introduction to political Economy, Hutchison, London.
19. Gritsenko, A. A. (2012), Political Economy: update issues, methodological capabilities and compatibility with institutionalism [Politychna ekonomiia: aktualizatsiia problematyka, metodolo-hichnyi potentsial i spoluchenist z intitutsionalizmom], Economic theory, No. 5, pp. 5–20 (ukr)
20. Buaye, R., Brusso, E., Kaye, A., Favro, O. (2008), To create the institutional political economy, [K sozdaniyu institutsionalnoy politicheskoy ekonomii], Economic sociology, Vol. 9, No. 3, pp. 17–24 (rus)
21. Tarasevich, V. M. (2012), Political Economy: a proper name, a wide meaning and subject area, [Politychna ekonomiia: imia vlasne, shyrokyy smysl i predmetnyi prostir], Economic theory, No. 1, pp. 21–34 (ukr)

Стаття надійшла до редакції 02.10.2015.

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 005.21:339.92:005.336.6

Олексій Юрійович БІЛЕНЬКИЙ
доктор економічних наук, професор кафедри міжнародного обліку і аудиту,
Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана,
e-mail: moia.kneu@ukr.net

АНАЛІЗ МЕТОДІВ ІДЕНТИФІКАЦІЇ СТРАТЕГІЧНИХ ФАКТОРІВ ДІЛОВОЇ РЕПУТАЦІЇ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ

Біленький, О. Ю. Аналіз методів ідентифікації стратегічних факторів ділової репутації транснаціональних корпорацій / Олексій Юрійович Біленький // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. праць; за ред. М. І. Звєрякова (голов. ред.) та ін. (ISSN 2313-4569). – Одеса: Одеський національний економічний університет. – 2015. – Вип. 3. – № 58. – С. 25–30.

Анотація. *У статті проаналізовано основні компоненти стратегічних можливостей корпорації. Досліджено проблеми організацій щодо пошуку та виявлення стратегічного потенціалу. Обґрунтовано вибір ресурсів, які будуть закладені в основу стратегії корпорації. Запропоновано основні методи діагностики стратегічного потенціалу корпорації. Сформульовано рекомендації щодо виявлення унікальних ресурсів та ключових компетенцій, що дозволить корпораціям стати лідерами ринку та протистояти кризовим явищам.*

Ключові слова: *стратегічний потенціал; стратегія корпорації; унікальні ресурси; ключові компетенції; SWOT-аналіз; бенчмаркінг.*

Алексей Юрьевич БЕЛЕНЬКИЙ
доктор экономических наук, профессор кафедры международного учета и аудита,
Киевский национальный экономический университет имени Вадима Гетьмана,
e-mail: moia.kneu@ukr.net

АНАЛИЗ МЕТОДОВ ИДЕНТИФИКАЦИИ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ФАКТОРОВ ДЕЛОВОЙ РЕПУТАЦИИ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЙ

Беленький, А. Ю. Анализ методов идентификации стратегических факторов деловой репутации транснациональных корпораций / Алексей Юрьевич Беленький // Вестник социально-экономических исследований: сб. науч. трудов; под ред. М. И. Зверякова (глав. ред.) и др. (ISSN 2313-4569). – Одесса: Одесский национальный экономический университет. – 2015. – Вып 3. – № 58. – С. 25–30.

Аннотация. *В статье проанализированы основные компоненты стратегических возможностей корпорации. Исследованы проблемы организации поиска и определения стратегического потенциала. Обоснован выбор ресурсов, которые будут заложены в основу стратегии корпорации. Предложены основные методы диагностики стратегического потенциала корпорации. Сформулированы рекомендации по определению уникальных ресурсов и ключевых компетенций, которые позволят корпорациям стать лидерами на рынке и противостоять кризисным явлениям.*

Ключевые слова: *стратегический потенциал; стратегия корпорации; уникальные ресурсы; ключевые компетенции; SWOT-анализ; бенчмаркинг.*

Oleksii BILENKYI
Doctor of Economics, Professor of International Accounting and Auditing Department,
Kyiv National Economic University named after V. Hetman, e-mail: moia.kneu@ukr.net

THE ANALYSIS OF METHODS OF TRANSNATIONAL CORPORATIONS BUSINESS REPUTATION STRATEGIC FACTORS IDENTIFICATION

Bilenkyi, O. (2015), The analysis of methods of transnational corporations business reputation strategic factors identification. Ed.: M. Zveryakov (ed.-in-ch) and others [Metody identyfikatsii kliuchovykh faktoriv uspikhu korporatsii; za red.: M. I. Zveriakova (gol. red.) ta in.], Socio-economic research bulletin (ISSN 2313-4569), Odessa National Economic University, Odessa, Issue 3, No. 58, pp. 25–30.

© БІЛЕНЬКИЙ О.Ю., 2015

Abstract. *The basic components of the organization strategic capabilities are analyzed in the article. The problems of organizations to search and identify strategic potential are investigated. The choice of resources will underlie the corporation strategy are justified. The basic methods of the strategic potential of the corporation diagnosing are proposed. Recommendations to identify unique resources and core competencies that will allow corporations to become market leaders and confront crises are evaluated.*

Keywords: *strategic potential; corporation strategy; unique resources; key competencies; SWOT-analysis; benchmarking.*

JEL classification: *G300*

Постановка проблеми у загальному вигляді. У широкому сенсі стратегічну можливість можна визначити як відповідність та наявність ресурсів, а також ключових компетенцій для її існування та зростання. Основними компонентами стратегічних можливостей є ресурси та ключові компетенції, де ресурси представляють собою матеріальні та нематеріальні активи організації, а компетенції є надбудовою над ресурсами, за допомогою яких організація використовує ці ресурси.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Необхідність впровадження підприємствами стратегічного управління обґрунтовували у своїх працях закордонні та вітчизняні вчені: В. Г. Герасимчук [1], Дж. Еванс [2], Н. С. Краснокуцька [3], А. Дж. Стрікленд [4], А. А. Томпсон [4], З. Є. Шершньова [5] та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте, незважаючи на досягнення вчених, багато теоретичних та практичних питань у цій галузі знань ще недостатньо вирішені, тому дослідження проблематики управління стратегічним потенціалом є важливим та необхідним.

Постановка завдання. Метою статті є обґрунтування основних напрямів підвищення стратегічного потенціалу сучасного підприємства, виходячи з пропонованих методичних підходів до формування оцінки можливостей його реалізації за визначеною схемою організації системи ресурсів і компетенцій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Стратегічні можливості організації умовно можна поділити на два основні види: порогові можливості та можливості для конкурентних переваг. Кожний характеризується своїм типом ресурсів та компетенцій.

Граничні можливості організації є об’єктом вивчення тільки на початковому етапі управління, оскільки це саме ті можливості, які мінімально необхідні для існування організації на ринку та її здатності до конкуренції у зовнішньому середовищі. Відповідно, ресурси та компетенції на цьому рівні характеризуються також мінімально необхідними вимогами. Організація управління можливостями в цій ситуації буде зводитись до підтримки цього мінімального рівня та відслідковування динаміки внутрішнього та зовнішнього середовища організації, яка може вплинути на мінімальний рівень, який вимагається, зазвичай, підвищуючи його. Найбільш цікавим для теорії та практики стратегічного менеджменту є управління другим видом стратегічних можливостей, а саме можливостями, які дозволяють організації будь-якої сфери діяльності стати лідером у своїй галузі. Важливим є той факт, що такі можливості організація має не завжди, на відміну від першого виду стратегічних можливостей, наявність яких пояснюється фактом існування самої організації та відповідної наявності у неї мінімальних ресурсів. Для другого виду стратегічних можливостей необхідні унікальні ресурси та ключові компетенції.

Унікальні ресурси – це, зазвичай, ті ресурси, які або одиничні, або дуже рідкісні на ринку, чи в даній конкретній галузі, де відбувається конкуренція. Унікальність тут виступає не властивістю самих ресурсів, а якістю та характеристикою ресурсів, які є у саме цієї організації. Можливо, ресурс не є рідкісним чи унікальним сам по собі, проте тільки ця організація володіє ним в даний час, а іншим її конкурентам неможливо його скопіювати чи отримати.

Інший важливий показник, з яким стикається менеджер при появі можливостей для конкурентних переваг – це ключова компетенція, що являє собою діяльність та процеси, за

допомогою яких організація використовує ресурси для досягнення конкурентних переваг, причому іншим організаціям неможливо скопіювати або отримати цю діяльність, як і її унікальні ресурси.

Таке уявлення про значення ресурсів та компетенції для формування стратегічного потенціалу базується на широко розповсюдженому в теорії стратегічного менеджменту ресурсному погляді на стратегію, згідно з яким можливі напрямки стратегічного розвитку корпорації визначаються наявністю та якістю ресурсів: матеріальних, нематеріальних та людських.

Наявність та якість ресурсів та компетенцій головним чином визначає та індивідуалізує форму можливих напрямків стратегічного розвитку організації. Тим не менш не всі ресурси та компетенції фірми мають рівну стратегічну цінність.

Вибір ресурсів, які будуть закладені в основу стратегії корпорації (тобто ті, які виступатимуть джерелом її стійких конкурентних переваг), потребує ретельного аналізу поведінки конкурентів, оскільки ресурси формують стратегічний потенціал лише в тому випадку, коли вони дозволяють фірмі виробляти особливі товари чи послуги, тобто ті, які мають характеристики, відмінні від продукції їх конкурентів.

Компетенції стають частиною стратегічного потенціалу тільки тоді, коли стратегічно доцільні, тобто коли їх використання дозволяє ефективно скористатись можливостями зовнішнього середовища організації. Оточення фірми, що швидко змінюється, не може довгий час використовувати постійний набір компетенцій, оскільки нові умови потребують нових компетенцій. Таким чином, вміння розпізнати наявні та визначити нові ключові компетенції є цінною якістю фірми.

Не зважаючи на доступність та універсальність такої методики, як стратегічний потенціал, організації стикаються зі значними проблемами щодо його пошуку та виявлення, особливо коли виникає необхідність визначити ресурси та компетенції другого рівня чи працювати над їх створенням. Без сумніву ця практика потребує від менеджменту правильного підходу до стратегічного планування та управління.

Діагностика стратегічного потенціалу – відповідальна операція стратегічного планування. Правильно проведена діагностика є основою вибору критеріїв оцінки стратегічних альтернатив. Проте, не зважаючи на важливість цієї процедури, не існує єдиного методу та алгоритму проведення діагностики стратегічного потенціалу. Теорія пропонує достатньо широкий набір інструментів для діагностики, практика ж свідчить, що набір методів, які використовуються, визначається вимогами швидкості проведення діагностики, минулим досвідом стратегічних менеджерів, їх кваліфікацією, інтуїцією та досвідом керівників та власників корпорації, наявними ресурсами та низкою інших факторів. Важливо також відзначити, що діагностика є умовою ефективного управління стратегічним потенціалом фірми.

Визначимо основні методи діагностики стратегічного потенціалу корпорації [6; 7, с.5]:

– аналіз SWOT – аналіз сильних та слабких сторін, можливостей та загроз організації. Цей широко розповсюджений метод діагностики дозволяє, не проводячи витратних маркетингових досліджень та не збираючи вичерпну інформацію про організацію, отримати уявлення про стратегічний потенціал та про можливості щодо його реалізації, про умови зовнішнього середовища. Він дає можливість побудувати комбінацію з актуальної інформації та суб'єктивних очікувань менеджерів-планувальників. Представлена нижче матриця SWOT відображає основні принципи аналізу (рис. 1). Інформація, що знаходиться в лівому верхньому та правому нижньому квадратах, представляє собою найбільший інтерес для менеджера, який здійснює SWOT аналіз. У лівому верхньому квадраті знаходяться фактори, що мають у перспективі визначати подальший успішний розвиток підприємства. Фактори, які потрапили у правий нижній квадрат, також повинні стати об'єктом пильної уваги менеджерів. Вони свідчать про ймовірні джерела проблем та складностей в процесі реалізації стратегічного плану.

Критерії	Можливості	Загрози
Сильні сторони	Чи дозволять дані сильні сторони отримати прибуток завдяки використанню даної можливості?	Чи дозволять дані сильні сторони запобігти загрозі?
Слабкі сторони	Чи перешкоджають дані слабкі сторони використанню даної можливості?	Чи перешкоджають дані слабкі сторони запобіганню даної загрози?

Рис. 1. Діагностика стратегічного потенціалу за допомогою матриці аналізу SWOT

Характеризуючи метод в цілому, варто зазначити, що він не потребує особливої кваліфікації чи використання спеціального інструментарію, проте його застосування стимулює керівників звертати увагу на складові стратегічного потенціалу фірми, систематизувати та аналізувати їх, тим самим підвищуючи загальну управлінську компетентність фірми.

– Бенчмаркінг – метод оцінки стратегічного потенціалу, головна ідея якого полягає у порівнянні за різними параметрами ефективності компаній, тому метод іноді називають «еталонним порівнянням» [8]. Під бенчмаркінгом розуміють ретельне вивчення виробничих можливостей, якості та вартості в підрозділах та галузях діяльності всередині компанії у співвідношенні з досвідом інших організацій. Принцип, який лежить в основі бенчмаркінгу, достатньо простий: якщо ви прагнете покращити окремий аспект діяльності організації чи послугу, яку вона надає, знайдіть тих, хто гарно справляється з аналогічною діяльністю, та використайте їх в якості еталону для підвищення власних стандартів. Бенчмаркінг має три методики використання [9, с. 6]:
  1. Зразкова практика. Ця методика полягає у порівнянні ефективності підрозділів однієї фірми. Наприклад, співставлення об'єму продажів однієї торгової точки з аналогічними показниками іншого магазину того ж виробника, або витрати на електроенергію та інші витрати. Аналіз дозволить розробити рекомендації для відстаючих.
  2. Відносна позиція за витратами. Цей аналіз кожного елементу структури витрат на грошову одиницю продажів компанії Х порівняно з аналогічними показниками компанії конкурента У. Це трудомістка методика, яка потребує висококваліфікованих аналітиків, проте її результат представляє більшу цінність як для знання стратегії конкурентів, так і для скорочення витрат.
  3. Найкраща споріднена практика. Методика, подібна до попередньої, різниця полягає в тому, що вона використовується для співставлення пов'язаних між собою компаній (зазвичай тих, які не є конкурентами) та дозволяє зробити прямі порівняння завдяки співпраці фірм в процесі збору та обробки інформації.

Компанії які займаються бенчмаркінгом, мають чітке уявлення не тільки про структуру власного стратегічного потенціалу, але й про тенденції розвитку його окремих складових.

– Аналіз стейкхолдерів. Метод передбачає виявлення ключових стейкхолдерів організації (наприклад, акціонерів, інвесторів, основних постачальників, дистриб'юторів, закладів у сфері державного та муніципального управління, кредиторів, аудиторів) та побудову з ними довгострокових відносин на основі взаємної вигоди. Такі зв'язки дозволяють розширити сферу компетенцій організації, а в окремих випадках – отримати ключову компетенцію, яка забезпечить конкурентні переваги. Стратегія взаємодії зі стейкхолдерами передбачає два напрямки діяльності: по-перше, встановлення партнерських зв'язків зі стейкхолдерами, по-друге, захист організацій від невизначеності та зовнішнього середовища шляхом використання прийомів, що призначені для стабілізації та прогнозування впливу на оточуюче середовище та фактично для розширення кордонів [10, с.8].
– Аналіз ланцюга створення цінностей. Сутність цього метода, запропонованого М. Портером, полягає у визначенні процесів, які привносять максимальний вклад у

- створення споживчої вартості та цінності продукту для споживача [11]. Головна ідея полягає в тому, що оцінка корисності продуктів чи послуг покупцями визначається тим, як виконуються дії, необхідні для розробки, виробництва, виведення на ринок, поставки та підтримки цього продукту чи послуги.
- Аналіз навичок. Якщо організація хоче досягти успіху, то їй необхідні деякі навички персоналу, що визначаються якістю людських ресурсів організації. Аналіз навичок може характеризуватись низкою аспектів, включаючи такі:
  1. Склад та навички команди вищого керівництва. До аналізу можуть бути включені такі атрибути як: типи характеру, управлінські навички, здатність вирішувати неординарні проблеми, співвідношення сил в команді.
  2. Рівень кваліфікації виконавців, в тому числі, визначенні гнучкості їх навичок та здатності засвоїти інші професії.
- Аналіз гнучкості. Важливою характеристикою стратегічного потенціалу організації є її здатність реагувати на зовнішні зміни. Виявлення цієї здібності визначається як аналіз гнучкості. Гнучкість передбачає, що організація, стикнувшись з новою непередбачуваною ситуацією, здатна швидко змінити тактику поведінки у своєму внутрішньому та зовнішньому середовищі. Аналіз гнучкості оцінює стратегічний потенціал з точки зору можливостей для його зміни, модифікації та передбачає виконання такої послідовності дій:
  1. Знаходження основних галузей невизначеності, що можуть бути зовнішніми та внутрішніми.
  2. Аналіз наявних ресурсів у зв'язку з цими невизначеностями.
  3. Аналіз рівня гнучкості, необхідного для адекватної реакції на зміни параметрів зовнішнього середовища.
  4. Конкретизація деяких дій у зв'язку з виявленою невизначеністю.

За результатами аналізу можна вжити заходи щодо збільшення гнучкості у критичних для стратегічного потенціалу фірми напрямках діяльності.

Висновки і перспективи подальших розробок. Запропоновані методи діагностики стратегічного потенціалу одночасно є також методами управління стратегічними можливостями, оскільки вони, з однієї сторони, дозволяють виявити стратегічний потенціал, визначити його склад та структуру, а з іншої – визначають напрямки дій топ-менеджменту компаній щодо укріплення та розвитку стратегічного потенціалу та дозволяють визначити, що саме менеджерам та організації в цілому під силу, а що ні і таким чином запобігти непродуктивним витратам ресурсів та зусиль у спробах досягнення нереалістичних цілей.

Перспективи подальших розробок полягають у визначенні оптимальних і критичних параметрів, що є основою узгодження орієнтирів стратегічного плану з іншими планами підприємства, складеними в розрізі реалізації обраних стратегій, і приводять до побудови цілісної системи стратегічного планування діяльності розвитку корпорації.

Література

1. *Герасимчук В. Г. Стратегічні аспекти розвитку національної економіки в умовах викликів глобальних трансформацій / [В. Г. Герасимчук; за заг. ред. О. П. Степанова] // Стратегія соціально-економічного розвитку України: наук. видання в 2-х томах. – Т. 1. – К.: Юрисконсульт, 2014. – С. 167–188.*
2. *Эванс Дж. Маркетинг / [Дж. Эванс, Б. Берман; сокр. пер. с англ.]. – М.: Экономика, 1990. – 350 с.*
3. *Томпсон А. А. Стратегический менеджмент. Концепции и ситуации для анализа // [А. А. Томпсон, А. Дж. Стрикленд III; пер. с англ.]. – 12-е изд. – М.: Вильямс, 2006. – 928 с.*
4. *Краснокутська Н. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч. посіб. / Н. С. Краснокутська. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 352 с.*
5. *Шершньова З. Є. Стратегічне управління: підруч. / З. Є. Шершньова. – [2-ге вид., перероб. і доп.]. – К.: КНЕУ, 2004. – 699 с.*

6. Дженстер П. Анализ сильных и слабых сторон компании: определение стратегических возможностей / П. Дженстер, Д. Хасси. – М.: Вильямс, 2003. – 235 с.
7. Риддинг К. С. Стратегическое бизнес-планирование / К. С. Риддинг. – Днепропетровск, 2005. – 450 с.
8. Дирлав Д. Избранные концепции бизнеса / Д. Дирлав. – М.: Олимп-Бизнес, 2007. – 342 с.
9. Comm C. L. A Paradigm for Benchmarking Lean Initiatives for Quality Improvement / C. L. Comm // Benchmarking: An International Journal. – 2000. – Vol. 7. – No. 2. – Pp. 118–127.
10. Зуб А. Т. Системный стратегический менеджмент. Методология и практика / А. Т. Зуб, М. В. Локтионов. – М.: Генезис, 2001. – 751 с.
11. Портер М. Роль информации в достижении конкурентного преимущества / М. Портер, В. Миллар // Конкуренция. – СПб., 2000. – 258 с.

References

1. Gerasymchuk, V. G. (2014), Strategic aspects of national economic development in the context of global transformation. Ed. by O. P. Stepanov [Stratehichni aspekty rozvytku natsionalnoi economiky v umovakh vyklykiv hlobalnykh transformatsii; za red. O. P. Stepanova], Strategy of socio-economic development of Ukraine: in 2 vol., Yuryskonsult, Kyiv, Vol. 1, pp. 167–188 (ukr)
2. Evans, J., Berman, B. (1990), Marketing. Trans. from Eng. [Marketing], Economy, Moscow, 350 p. (rus)
3. Tompson, A. A, Stricklend III, A. J. (2006), Strategic management. Concepts and situation for analysis. Trans. from Eng. 12th ed. [Strategicheskiy menedzhment. Kontsetsii i situatsii dlya analisa; per. s angl., 12-e izd.], Vilyams, Moscow, 928 p. (rus)
4. Krasnokutska, N. S. (2005), Enterprise's potential: formation and evolution [Potentsial pidpryiemstva: fomuvannia ta otsinka], Centre of education literature, Kyiv, 352 p. (ukr)
5. Shershniova, Z. E. (2004), Strategic management. 2nd ed. [Stratehichne upravlinnia; 2 vyd.], KNEU, Kyiv, 699 p. (ukr)
6. Genster, P., Hassi, D. (2003), Analysis of strengths and weaknesses of the company: identification of strategic opportunities [Analiz silnykh i slabykh storon companii: opredelenie strategicheskikh vozmozhnostey], Vilyams, Moscow, 235 p. (rus)
7. Ridding, K. S. (2005), Strategic business planning [Strategicheskoe bisnes-planirovanie], Dnepropetrovsk, 450 p. (rus)
8. Dirlav, D. (2007), Selected business concepts [Izbrannye kontseptsii biznesa], Olymp Business, Moscow, 342 p. (rus)
9. Comm, C. L. (2000), «Paradigm for Benchmarking Lean Initiatives for Quality Improvement», Benchmarking: An International Journal, Vol. 7, No. 2, pp. 118–127.
10. Zub, A. T., Loktionov, M. V. (2001), System strategic management. Methodology and practice [Systemnyy strategicheskiy menedzhment. Metodologiya i praktika], Genezis, Moscow, 396 p. (rus)
11. Porter, M., Millar, V. (2000), Role of information in achieving a competitive advantage [Rol informatsii v dostizhenii konkurentnogo preimushchestva], St.Petersburg, 258 p. (rus)

Стаття надійшла до редакції 08.07.2015.

УДК 336.227:339.92

Анна Вікторівна МАКСИМЕНКО
кандидат економічних наук, доцент кафедри міжнародного обліку і аудиту,
ДВНЗ «Київський національний економічний університет», e-mail: an-maksimenko@mail.ru

ВИКЛИКИ ТА ОРІЄНТИРИ ОПОДАТКУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ

Максименко, А. В. Виклики та орієнтири оподаткування діяльності транснаціональних корпорацій / Анна Вікторівна Максименко // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. праць; за ред. М. І. Звєрякова (голов. ред.) та ін. (ISSN 2313-4569). – Одеса: Одеський національний економічний університет. – 2015. – Вип. 3. – № 58. – С. 31–38.

Анотація. *У статті уточнено виклики та орієнтири оподаткування діяльності ТНК в контексті прогнозування зміни структури глобального податкового поля. Ідентифіковано фіскальні проблеми розвинених економік, зосереджено увагу на проблемах Єврозони. Критично проаналізовано концепцію «бездержавного прибутку». Обґрунтовано необхідність перегляду системи корпоративного оподаткування, що має забезпечити можливість для зниження перекручень даних і, як наслідок, неефективності податкового регулювання.*

Ключові слова: *корпоративний податок; оподаткування ТНК; податкове регулювання; фіскальна криза; бездержавний прибуток; міжнародне оподаткування.*

Анна Викторовна МАКСИМЕНКО
кандидат экономических наук, доцент кафедры международного учета и аудита,
ГВУЗ «Киевский национальный экономический университет», e-mail: an-maksimenko@mail.ru

ВЫЗОВЫ И ОРИЕНТИРЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЙ

Максименко, А. В. Вызовы и ориентиры налогообложения деятельности транснациональных корпораций / Анна Викторовна Максименко // Вестник социально-экономических исследований: сб. науч. трудов; под ред. М. И. Зверякова (гл. ред.) и др. (ISSN 2313-4569). – Одесса: Одесский национальный экономический университет. – 2015. – Вып. 3. – № 58. – С. 31–38.

Аннотация. *В статье уточнены вызовы и ориентиры налогообложения деятельности ТНК в контексте прогнозирования изменения структуры глобального налогового поля. Идентифицированы фискальные проблемы развитых экономик, сосредоточено внимание на проблемах Еврозоны. Критически проанализирована концепция «безгосударственной прибыли». Обоснована необходимость пересмотра системы корпоративного налогообложения, которое должно обеспечить возможность для снижения искажений данных и, как следствие, неэффективности налогового регулирования.*

Ключевые слова: *корпоративный налог; налогообложение ТНК; налоговое регулирование; фискальный кризис; безгосударственная прибыль; международное налогообложение.*

Anna MAKSYMENKO
PhD in Economics, Associate Professor of International Accounting and Auditing Department,
Kyiv National Economic University named after V. Hetman, e-mail: an-maksimenko@mail.ru

CHALLENGES AND GUIDELINES IN TAXATION OF TRANSNATIONAL CORPORATIONS ACTIVITIES

Maksymenko, A. (2015), Challenges and guidelines in taxation of transnational corporations activities. Ed.: M. Zveryakov (ed.-in-ch.) and others [Vyklyky ta orientyry opodatkuvannia diialnosti TNK; za red.: M. I. Zveriakova (gol. red.) ta in.], Socio-economic research bulletin (ISSN 2313-4569), Odessa National Economic University, Odessa, Issue 3, No. 58, pp. 31–38.

© МАКСИМЕНКО А.В., 2015

Abstract. *Challenges and guidelines in the taxation of TNC activity in the context of global forecasting changes in the structure of the tax field are specified in the article. Fiscal problems in developed economies are identified; attention is focused on the problems of the Eurozone. The concept of «stateless income» is critically analyzed. The need to review the system of corporate taxation, which should provide an opportunity to reduce data distortions and, consequently, ineffective tax regulations, is clarified.*

Keywords: *corporate tax; taxation of multinational corporations; tax regulations; fiscal crisis; stateless income; international taxation.*

JEL classification: *H200, H250*

Постановка проблеми у загальному вигляді. Міжнародне економічне середовище XXI століття перебуває під значним впливом процесів глобалізації та інтернаціоналізації. Насамперед це виявляється в зміні усталених господарських зв'язків, появі нових впливових учасників на світовому ринку, інтеграції національних економік тощо. На фоні змін у глобальному економічному просторі діяльність транснаціональних корпорацій, які продовжують зростати, починає здійснювати значний вплив на функціонування національних економік. Від взаємодії корпорацій з державами залежить як їх економічний розвиток, так і реалізація соціальних завдань. З боку держав, діяльність ТНК є важливим джерелом податкових надходжень до бюджету. Корпорації створюють робочі місця, використовують місцеві ресурси, стимулюють економічний розвиток країни. Відповідно, пріоритетним завданням держави є утримання існуючих корпорацій та залучення нових, шляхом створення конкурентоспроможного податкового клімату.

Важкість реалізації цього завдання полягає в тому, що ТНК намагаються мінімізувати обсяги податків, що підлягають сплаті шляхом використання численних податкових схем. Введення нових обмежень на операції корпорацій не завжди оцінюється останніми позитивно, тож державні податкові стратегії мають бути дуже обережними.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Проблематика оподаткування діяльності ТНК залишається предметом наукових досліджень, які здійснюються зарубіжними і вітчизняними вченими впродовж останніх десятиліть. Зокрема, П. Фернандес [1], аналізує питання оподаткування ТНК в контексті реформування міжнародних податкових систем з метою залучення міжнародних компаній для ведення бізнесу в межах кордонів їх юрисдикцій. Акцентуються питання оподаткування електронної комерції, трансфертного ціноутворення та податкової конкуренції. У свою чергу, С. Джеймс, А. Сойєр [2], присвячують свою роботу факторам, що впливають на форму міжнародної податкової системи, але з особливим акцентом на оподаткування інвестицій. Це було зроблено за допомогою стратегічного управління на основі STEP-аналізу – метод, який згодом був переформульований як аналіз Пестеля. Р. Парис [3] стверджує, що зміни в глобальному оподаткуванні зумовлені зростанням нових комунікаційних технологій, включаючи Інтернет та інші цифрові мережі. Вирішення проблеми вбачається в уніфікації механізмів оподаткування та координації національних податкових політик, що забезпечить ефективне оподаткування світової торгівлі.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Не зважаючи на існуючі наукові напрацювання, низка серйозних проблем опинилася поза увагою зазначених учених, а деякі з напрямів характеризуються наявністю суперечливих суджень. Зокрема, потребують уточнення ціннісні орієнтири та пріоритети оподаткування діяльності ТНК.

Постановка завдання. Метою статті є уточнення викликів та орієнтирів оподаткування діяльності ТНК з метою прогнозування зміни структури глобального податкового поля.

Виклад основного матеріалу дослідження. За останні 25 років значна податкова конкуренція між країнами призвела до зниження ставок податку на прибуток. Питання в тому, чи призвело це до значного скорочення чисельності доходів від справляння цього податку. Варто зауважити, що немає достатньо доказів на підтримку тези, що податкова конкуренція призвела до зменшення фактичних надходжень від корпоративного

прибуткового податку. Тим не менш, це популярна концепція та ОЕСР і різні європейські політики виступають за узгодження ставок податку між державами.

Останнім теоретичним аргументом, що підтримує поняття податкової гармонізації, є так звана доктрина «бездержавного прибутку», розроблена професором Е. Клейнбардом [4] з Університету Південної Каліфорнії. Згідно з цією теорією, транснаціональні корпорації здатні генерувати доходи, що не обкладаються податками. Популярна схема «Подвійний ірландський з нідерландським сендвічем» є безпосереднім механізмом генерації таких доходів. Ця доктрина ігнорує, або, принаймні, серйозно недооцінює окремі активи, такі як інтелектуальна власність і торгові марки. Розглянемо, наприклад, споживання кави в Starbucks. Споживач не просто п'є каву – недорогий, легкий у приготуванні, гомогенний продукт. Споживачі долучаються до досвіду, де кава є лише одним із компонентів фірмового продукту. Сам бренд і є цінністю, і не дивно, що роялті за використання цієї марки виплачуються власникові бренда. Знову ж таки не дивно, що власник цієї марки реєструє бренд у правовій юрисдикції, де його цінність буде максимальною.

Але основним питанням, яке має постати перед урядами, є питання чому компанії надають перевагу розміщуванню свого бізнесу в інших податкових юрисдикціях.

Безумовним припущенням доктрини «бездержавного прибутку» є припущення про те, що багатонаціональні корпорації максимізують свою цінність для суспільства тільки тоді, коли вони сплачують великі податки. Звичайно це не так. Транснаціональні корпорації здійснюють інвестиції, створюють багато робочих місць, сприяють інноваційній діяльності, виробляють товари та послуги, а також сплачують податки. До того ж, корпорації є платниками не тільки корпоративного податку на прибуток; вони також сплачують податки на заробітну плату, місцеві податки і безліч інших тарифів і зборів. Отже, податок на прибуток корпорацій є лише одним із багатьох податків, які сплачуються до бюджету країни, в яких вони базуються. Оцінювати заслуги багатонаціональних корпорацій тільки на основі корпоративного податку на прибуток неправильно з точки зору реального економічного значення цих організацій.

Так звані «розвинені економіки» зіткнулися з фіскальною кризою, оскільки з початку 21-го століття ці економіки мають, в середньому, відчутні дефіцити бюджету, адже державні витрати суттєво перевищують доходи держави. Така бюджетна поведінка передувала фінансовій кризі 2008 року і МВФ прогнозує, що вона буде тривати щонайменш до 2018 р. (рис. 1).

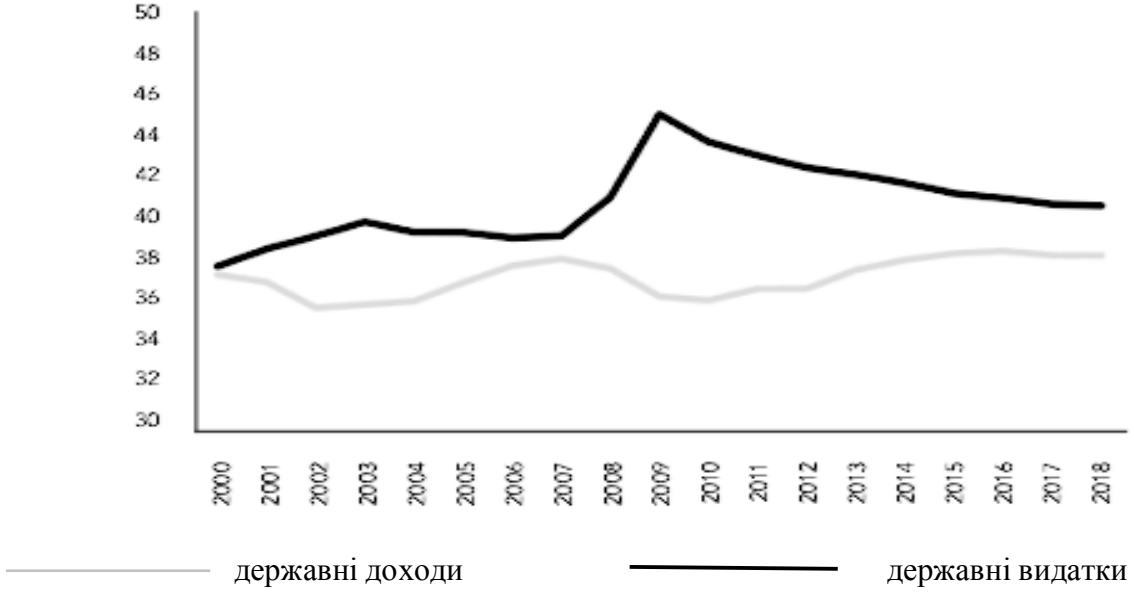


Рис. 1. Фіскальні проблеми розвинених економік [5]

Фіскальна проблема стає ще більш очевидною якщо розглядати окремо Єврозону. У той час як структура дефіциту схожа на структуру розвинених економік, частина витрат і

оподаткування була значно вищою (рис. 2). Незважаючи на всі розмови про «жорстку економію», факт в тому, що МВФ не передбачає того, що державні витрати повернуться до рівня 2008 року раніше 2018 року. Водночас МВФ стверджує, що доходи урядів вже повернулися до рівня 2008 року. Демократичні суспільства мають тенденцію боротися з дефіцитом через надмірні витрати, і це було характерно ще до кризового 2008 р. Водночас, уряд не може бути занадто нерозсудливим в управлінні бюджетом і також бере участь у політичній стратегії відомій як «фіскальна ілюзія».

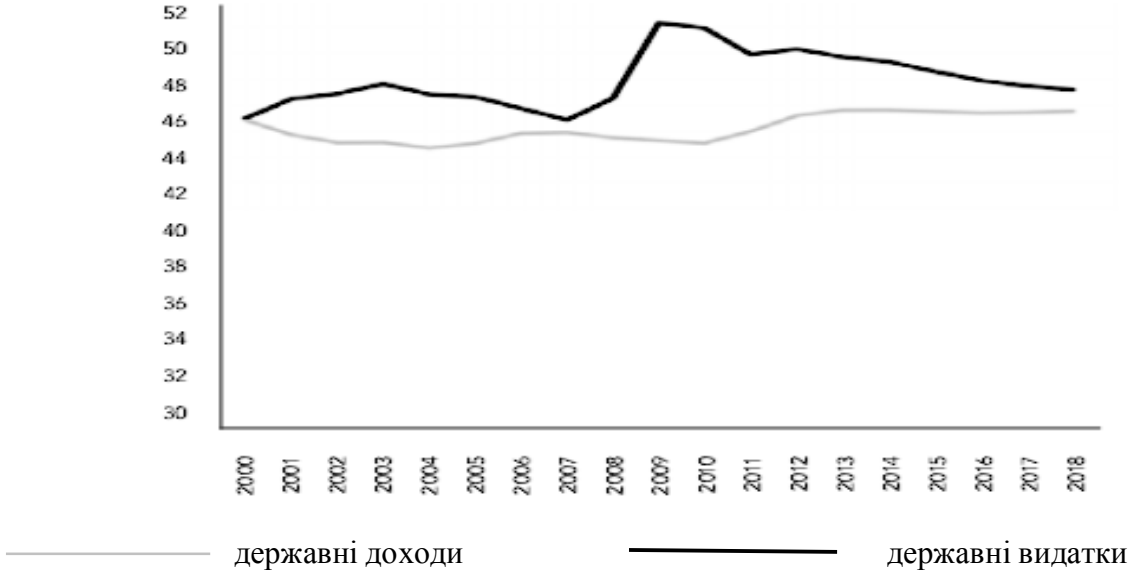


Рис. 2. Фіскальні проблеми Єврозони [5]

Фіскальна ілюзія виникає, коли уряд намагається спотворити думку громадян про природу і обсяги державних витрат або податкового тягаря. Мета полягає в тому, щоб приховати реальну вартість суспільних товарів та послуг. Дебати навколо корпоративного податку, багатонаціональних корпорацій та ролі податкових гаваней особливо характерні для питань фіскальної ілюзії. Перший аспект фіскальної ілюзії полягає в тому, що виручка від корпоративного прибуткового податку нібито скорочується. Ця думка виникла в ході обговорення поняття «податкової конкуренції».

Зокрема, Річард Тезер [6] визначив податкову конкуренцію як «використання урядами низьких ефективних податкових ставок для залучення капіталу і підвищення ділової активності в своїй країні». Як описано Р. Тезером, наприкінці 1990-х років низка європейських країн з високими податковими ставками почали побоюватися, що податкова конкуренція буде підривати їх власні можливості щодо збільшення податкових надходжень. Ваутер Бос [7], колишній міністр фінансів Нідерландів, стверджував, що податкова конкуренція була «не просто гонкою на виживання», а «гонкою на шляху до громадської бідності», де загальна сума податкових доходів країн стає занадто низькою для фінансування стійкого і достатнього рівня життя населення.

Зокрема, проблемою стає те, що уряд не зможе підвищити доходи від оподаткування високо мобільних джерел корпоративного податку. Якщо цю точку зору вважати правильною, то можна було б очікувати більш низькі доходи від корпоративного прибуткового податку, оскільки ставки повинні знижуватися. Зокрема, цей ефект був би помітний ще задовго до фінансової кризи 2008 року. Але правда в тому, що дані показують зовсім іншу картину – доходи від корпоративного податку знизилися лише в останні кілька років, але не через наслідки податкової конкуренції. Більш очевидним є зниження податкових надходжень за причини фінансової кризи 2008 року (рис. 3).

Економіки країн ОЕСР отримали нетривіальні суми податкових надходжень від корпоративного податку. У 1965 р. такі податки складали 2,2% від ВВП країн ОЕСР, водночас як в 2010 р. ця цифра зросла до 2,9%. До 2006 р., однак, ця цифра збільшилася до 3,76% – таке

зниження доходів з тих пір і є джерелом деяких дебатів. Важливо визнати, що тенденція обсягів податкових надходжень залишилася позитивною впродовж 1965–2010 років. Аналогічно частка загальної суми податку на прибуток не суттєво змінилася за період 1965–2010 років. У 1965 році частка корпоративного податку в загальних податкових надходженнях в ОЕСР склала 8,8% і трохи зменшилася до 8,6% в 2010 р. Мінімальний показник склав 7,2% в 1992 році; максимум в 2007 р. – 10,6%. Як і частка корпоративного податку у ВВП, обсяг прибуткового податку по відношенню до сукупних надходжень від оподаткування знизився після фінансової кризи, але знову-таки факт залишається фактом – доходи від корпоративного податку не знизилася в результаті безпосередньо дії податкової конкуренції [9].

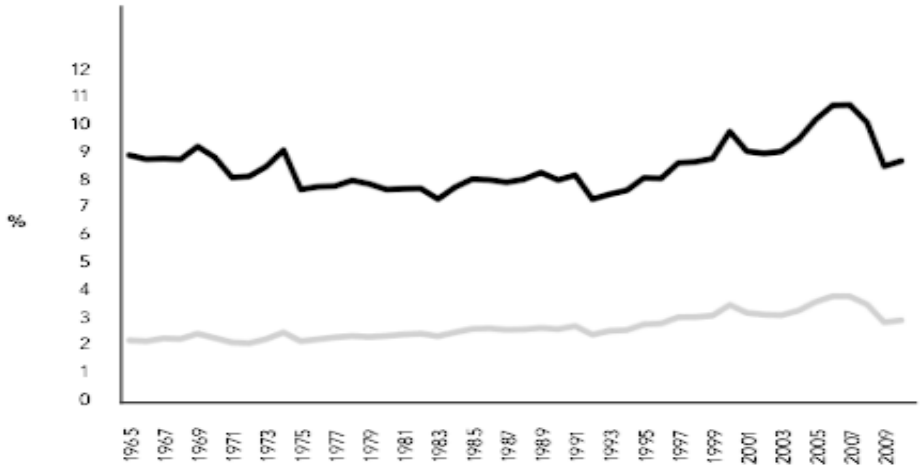


Рис. 3. Частка корпоративного податку у ВВП і загальній сумі податків в країнах ОЕСР [8]

У будь-якому випадку, структура податкової бази в країнах ОЕСР спростовує міф про зниження податкових надходжень від мобільних факторів виробництва. Як свідчать дані, різні джерела доходів оподаткування є досить стабільними. Частка виручки від прибуткового податку незначно знизилася з плином часу і була замінена невеликим збільшенням у відрахуваннях на соціальне страхування.

Іншим джерелом фіскальної ілюзії є сфера охоплення корпоративного податку на прибуток. Економічне охоплення корпоративного податку на прибуток відрізняється, по суті, від юридичного охоплення. Правова сфера дії корпоративного податку зрозуміла – корпорація зобов'язана виплачувати частину оподатковуваного доходу податковим органам на щорічній основі. Питання в тому, чи корпорації спроможна змістити економічний тягар корпоративного податку на інших економічних агентів – клієнтів, співробітників або інвесторів. Якщо навантаження може бути перекладене, то на кого саме? Старе кліше стверджує, що корпорації не сплачують податок на прибуток – його сплачує населення. Тому питання в тому, які особи все ж таки сплачують корпоративний податок на прибуток?

Аргумент фіскальної ілюзії в тому, що корпорації можуть оподатковуватися за вищими ставками просто тому, що корпорації беруть на себе тягар оподаткування, а не фізичні особи і, тим більше, не виборці. Економісти, однак, уже давно вважають, що економічний тягар податку на прибуток не несуть корпорації – вони впевнені в тому, що тягар зміщується.

Водночас Едвард Клейнбард [4], розробив концепцію «бездержавного доходу». Ця теорія стала особливо впливовою в нинішній дискусії навколо обсягів корпоративного податку на прибуток, який сплачується багатонаціональними корпораціями. Визначення «бездержавного доходу» дуже суперечливе. Однак основна ідея цілком зрозуміла – він розглядається як рух доходів в межах багатонаціональної групи із країн з високим

оподаткуванням до країн з низьким рівнем оподаткування без переміщення капіталу або залучення третіх сторін.

Однак той факт, що деякі транснаціональні корпорації не сплачують великих обсягів податку на прибуток у будь-якій конкретній юрисдикції є необхідним, але не достатнім доказом порушень з боку таких корпорацій. Дійсно, розглядаючи тлумачення «бездержавного доходу», важко зрозуміти, чи є це взагалі проблемою або порушенням.

Е. Клейнбард [4] розглядає джерело «бездержавного доходу» як «неминучий продукт, народжений міжнародними нормами податкового законодавства». Інакше кажучи, «бездержавний дохід» породжений самою архітектурою існуючої системи визначення та нарахування корпоративного прибуткового податку в різних юрисдикціях. До цих пір такі поняття як окремі податкові агенти, розмір відрахування суми сплачених процентів, свобода договору, обмежена відповідальність, завіса реєстрації або навіть експлуатація приватної власності є випробуваними десятиліттями принципами торгівлі та оподаткування, тому не дивно, що національні уряди неохоче відхиляються від цих керівних принципів.

Е. Клейнбард стверджує [4], що неможливо зрозуміти концепцію «бездержавного доходу» не розуміючи наслідків його дії. Він виокремлює три таких наслідки. Якщо немає явних перешкод, «бездержавний дохід» немов би грабує країни (в тому числі Сполучені Штати в якості місця знаходження дочірніх компаній під іноземним контролем) на суму податкових надходжень, що належать до доходів, отриманих у тих юрисдикціях. Його наявність також спотворює інвестиційні рішення транснаціональних компаній, і, під дією правил США, спотворює рішення американських ТНК стосовно повернення на батьківщину «бездержавного доходу».

Науковець витратив багато зусиль стверджуючи, що саме норми і принципи торгівлі та оподаткування генерують «бездержавний дохід». Якщо це так, податкова база не руйнується сама по собі, тому що вона визначається на підставі цих норм і принципів. У кращому випадку, його аргумент полягає в тому, що податкова база повинна бути визначена по-іншому, але це не аргумент того, що податкова база розмивається.

Другий висновок полягає в тому, що наявність «бездержавного доходу» спотворює інвестиційні рішення. Однак він не дає жодних доказів цього. Зокрема, він не дає ніяких доказів, що існування «бездержавного доходу» є єдиним джерелом спотворень, що вносяться саме існуванням корпоративного оподаткування. Більше того, він не дає ніяких доказів того, що це спотворення (якщо воно є) є невідповідним. Третій наслідок може складати проблеми корпоративного управління для американських корпорацій, але не ясно, чи це проблема оподаткування [9].

Загалом, проблема «бездержавного доходу» в тому, що він руйнує будь-яку можливу узгодженість з концепцією географічного джерела доходу, якою користуються всі національні податкові системи. На жаль, ця думка також невірна. Концепція «бездержавного доходу» не робить географічні джерела непов'язаними – вона передає податкове зобов'язання з одного місця в інше. Реальна проблема тут в тому, що американські корпорації можуть платити корпоративний податок на прибуток в країнах з низьким рівнем оподаткування, тому що уряд США визначив базу корпоративного прибуткового податку таким чином, що стають можливими такі ситуації.

Е. Клейнбард [4] наводить аргумент, що багатонаціональні корпорації можуть створювати і захоплювати «податковий дохід». «Бездержавний дохід» надає можливість транснаціональним компаніям, але не повністю вітчизняним, можливість конвертувати граничну віддачу в країнах з високими податками до країн з низькими податками, шляхом перенаправлення прибутку до оподаткування. Тут легко побачити проблему; наприклад, у статті в Australian Financial Review було виявлено, що повністю австралійський сайт www.carsales.com, заплатив 27 млн. дол. податку з продажів у сумі 184 млн. дол., водночас як Google Australia виплатили лише 0,78 млн. дол. при продажах в 1 млрд. дол. Як мінімум, це порушує сприйняття справедливості в податковій системі. Для двох подібних фірм дуже різні режими оподаткування є порушенням горизонтальної справедливості [9].

Поняття «доходу» в економіці передбачає існування прибутку понад і вище мінімального рівня прибутковості, необхідного для утримання факторів виробництва у використанні, інакше кажучи, це те, що економісти називають «надприбутками». Надприбутки виникають, якщо криві попиту для фактора виробництва нееластичні або коли існують потужні бар'єри для входу. Е. Клейнбард, однак, не наводить жодних аргументів про існування нееластичних кривих пропозиції або перешкод до входжень. Скоріше він стверджує, що такі надприбутки не є результатами якоїсь унікальної високої вартості активу, а їх унікального статусу, що є результатом можливості переводити доходи до оподаткування через національні кордони. Якщо розглядати ситуацію таким чином, то Е. Клейнбард виявив проблему з системою оподаткування. Усі його міркування, однак, не визнають інтелектуальну власність як актив, що має значення та цінність. Наприклад, у своєму описанні схеми «Подвійна ірландська з нідерландським сендвічем» він стверджує, що «немає нічого в структурі унікального, ані бізнес-моделі, ані активу Google», що відкидає думку про те, що сама бізнес-модель Google виступає інтелектуальною власністю. Пізніше, при обговорені трансфертного ціноутворення, він робить наголос на тому, що «теорія багатонаціональних компаній значною мірою пояснюється їх роллю в якості платформи для експлуатації унікальних глобальних нематеріальних активів». Тим не менш він не стверджує, що така експлуатація унікальних глобальних нематеріальних активів відіграє важливу роль в генеруванні «бездержавного доходу».

Крім того, здатність переміщувати доходи до оподаткування за межі національних кордонів не є характерною лише для якихось конкретних організацій. Немає перешкод для будь-якої організації у створенні цінної інтелектуальної власності та в розміщенні такої власності в офшорі. Саме існування цінної інтелектуальної власності, що розміщена в юрисдикціях з низькими рівнем оподаткування, генерує «бездержавний дохід» – дохід, який потім навряд чи можна назвати «податковим прибутком». Це дохід, який не доступний для вітчизняних фірм. Крім того, вітчизняні фірми США будуть стикатися з більш високим податковим тягарем, ніж американські транснаціональні корпорації, але, знову ж таки, немає ніяких перешкод для виходу – не існує політики щодо запобігання американських фірм від диверсифікації їх діяльності за межами США. Немає очевидних підстав вважати, що диференціація в податкових режимах вітчизняних і міжнародних корпорацій є джерелом прибутку. Справа в тому, що багатонаціональні фірми мають порівняльну перевагу на основі їх інтелектуальної власності, що дозволяє їм знизити податковий тягар, але це не еквівалентно несправедливим перевагам [9].

Висновки і перспективи подальших розробок. У процесі дослідження виявлено, що глобалізація системи світогосподарських зв'язків і практична реалізація державами претензій на отримання частини доходу від зовнішньоекономічної діяльності призвела до появи міжнародного оподаткування, що суттєво змінюється під впливом глобальних імперативів.

На основі дослідження концепції «бездержавного доходу» доведено, що він не є еквівалентним мобільності капіталу або агресивній трансфертній політиці. Цей феномен досить суперечливий. Для того, щоб подолати ці труднощі, варто застосовувати податкову стратегію відому як «Подвійна ірландська з нідерландським сендвічем». Це особлива стратегія транснаціональних корпорацій, зокрема Google, які оперують дочірніми компаніями в Ірландії і Нідерландах та не сплачують значні суми корпоративного прибуткового податку в США. Ця проблема не обмежується США. Уряди Австралії і Великої Британії, наприклад, висловили деякі побоювання, що багатонаціональні корпорації, такі як уже згадувані Google і Starbucks, також не платять корпоративний прибутковий податок у повному обсязі в рамках їх юрисдикцій. При цьому з'ясована необхідність перегляду системи корпоративного оподаткування, яка має надавати можливість для зниження перекручень даних і, як наслідок, неефективності податкового регулювання.

Перспективи подальших досліджень полягають у визначенні контурів глобальної

податкової архітектури і уточненні ролі наднаціональних органів у процесі податкової гармонізації ТНК.

Література

1. *Prafula P. International Taxation of MNCs [Electronic source] / P. Prafula, J. Pope // Revenue Law Journal. – 2000. – Vol. 12. – Issue 1. – Access: http://epublications.bond.edu.au/cgi/viewcontent.cgi?article=1132&context=rlj.*
2. *James S. International Trends in Taxation and the Taxation of Investment [Electronic source] / S. James, A. Sawyer. – Access: https://business-school.exeter.ac.uk/documents/papers/management/2004/0405.pdf.*
3. *Paris R. The Globalization of Taxation? Electronic Commerce and Transformation of the State [Electronic source] / R. Paris // International Studies Quarterly. – 2003. – No. 47. – Pp. 153–182 [Electronic source]. – Access: http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/1468-2478.4702001/abstract.*
4. *Kleinbard E. Stateless Income [Electronic source] / E. Kleinbard // Florida Tax Review. – 2011. – No. 11 (9). – Pp. 699–774. – Access: http://www.sbs.ox.ac.uk/sites/default/files/Business_Taxation/Docs/WP1208.pdf.*
5. *World Economic Outlook Database 2013 [Electronic source] // International Monetary Fund. – Access: https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2013/02/weodata/index.aspx.*
6. *Teather R. The Benefits of Tax Competition / R. Teather. – The Institute of Economic Affairs, 2005. – 167 p.*
7. *Bos W. Speech to OECD Harmful Tax Competition Conference, 29 June 2000 [Electronic source] / W. Bos. – Access: http://www.minfin.nl/nl/actueel/kamerstukken_en_besluiten/2000/06/v00_390.html.*
8. *OECD.StatExtrats [Electronic source]. – Access: http://stats.oecd.org.*
9. *Davidson S. Multinational corporations, stateless income and tax havens [Electronic source] / S. Davidson. – Access: http://www.accaglobal.com/content/dam/acca/global/PDF-technical/tax-publications/tech-tp-mcsith.pdf.*

References

1. *Prafula, P., Pope, J. (2002), «International Taxation of MNCs», Revenue Law Journal, Vol. 12, Issue 1, available at: http://epublications.bond.edu.au/cgi/viewcontent.cgi?article=1132&context=rlj.*
2. *James, S, Sawyer, A. (2004), «International Trends in Taxation and the Taxation of Investment», available at: https://business-school.exeter.ac.uk/documents/papers/management/2004/0405.pdf.*
3. *Paris, R. (2003), «The Globalization of Taxation? Electronic Commerce and Transformation of the State», International Studies Quarterly, No. 47, pp. 153–182, available at: http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/1468-2478.4702001/abstract.*
4. *Kleinbard, E. (2011), «Stateless Income», Florida Tax Review, No. 11 (9), pp. 699–774, available at: http://www.sbs.ox.ac.uk/sites/default/files/Business_Taxation/Docs/WP1208.pdf.*
5. *World Economic Outlook Database (2013), International Monetary Fund, available at: https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2013/02/weodata/index.aspx.*
6. *Teather, R. (2005), «The Benefits of Tax Competition», The Institute of Economic Affairs, London, 167 p.*
7. *Bos, W. (2000), Speech to OECD Harmful Tax Competition Conference, 29 June 2000, available at: http://www.minfin.nl/nl/actueel/kamerstukken_en_besluiten,2000/06/v00_390.html.*
8. *OECD.StatExtrats, available at: http://stats.oecd.org.*
9. *Davidson, S. (2014), «Multinational corporations, stateless income and tax havens», available at: http://www.accaglobal.com/content/dam/acca/global/PDF-technical/tax-publications/tech-tp-mcsith.pdf.*

Стаття надійшла до редакції 31.08.2015.

УДК 339.9

Андрій Сергійович МАЛОВИЧКО
кандидат економічних наук, доцент кафедри економічної теорії,
Донецький національний університет економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського,
e-mail: palmaro@mail.ru

ЛОГІСТИЧНА КОНЦЕПЦІЯ РОЗВИТКУ ТРАНЗИТНИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ УКРАЇНИ

Маловичко, А. С. Логістична концепція розвитку транзитних перевезень України / А. С. Маловичко // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. праць; за ред.: М. І. Звєрякова (голов. ред.) та ін. (ISSN 2313-4569). – Одеса: Одеський національний економічний університет. – 2015. – Вип. 3. – № 58. – С. 39–45.

Анотація. *У статті розглянуто деякі показники, що характеризують стан транспортної системи України з позиції розвитку транзитних перевезень та її технічного забезпечення. Висвітлено основні проблеми, що стримують розвиток транзитних перевезень та інтеграцію транспортної системи до європейської та світової в цілому. Окрема увага приділена аналізу логістичного аспекту перевезень із зазначенням необхідності впровадження логістичної концепції з метою підвищення їх ефективності. Представлено логістичну концепцію розвитку транзитних перевезень. Визначено основні завдання транспортних підприємств в межах представленої концепції.*

Ключові слова: *транспортна система; транспортна мережа; пасажирообіг; еврологістика; логістична концепція; транзитні перевезення.*

Андрей Сергеевич МАЛОВИЧКО
кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической теории,
Донецкий национальный университет экономики и торговли им. М. Туган-Барановского,
e-mail: palmaro@mail.ru

ЛОГИСТИЧЕСКАЯ КОНЦЕПЦИЯ РАЗВИТИЯ ТРАНЗИТНЫХ ПЕРЕВОЗОК УКРАИНЫ

Маловичко, А. С. Логистическая концепция развития транзитных перевозок Украины / Андрей Сергеевич Маловичко // Вестник социально-экономических исследований: сб. науч. трудов; под ред.: М. И. Зверякова (глав. ред.) и др. (ISSN 2313-4569). – Одесса: Одесский национальный экономический университет. – 2015. – Вып. 3. – № 58. – С. 39–45.

Аннотация. *В статье рассмотрены некоторые показатели, характеризующие состояние транспортной системы Украины с позиции развития транзитных перевозок и ее технического обеспечения. Рассмотрены основные проблемы, сдерживающие развитие транзитных перевозок и интеграцию транспортной системы в европейскую и мировую в целом. Особое внимание уделено анализу логистического аспекта перевозок с указанием необходимости внедрения логистической концепции с целью повышения их эффективности. Представлена логистическая концепция развития транзитных перевозок. Определены основные задачи транспортных предприятий в рамках представленной концепции.*

Ключевые слова: *транспортная система; транспортная сеть; пассажирооборот; еврологистика; логистическая концепция; транзитные перевозки.*

Andrey MALOVYCHKO
PhD in Economics, Associate Professor of Economic Theory Department, Donetsk National University of Economics and Trade named after M.I. Tugan-Baranovsky,
e-mail: palmaro@mail.ru

LOGISTICAL CONCEPT OF TRANSIT TRAFFIC DEVELOPMENT IN UKRAINE

Malovychko, A. (2015), Logistical concept of transit traffic development in Ukraine. Ed.: M. Zveryakov (ed.-in-ch.) and others [Lohistychna kontseptsiia rozvytku tranzytnykh perevezen Ukrainy; za red.: M. I. Zveriakova (gol. red.) ta in.], Socio-economic research bulletin (ISSN 2313-4569), Odessa National Economic University, Odessa, Issue 3, No. 58, pp. 39–45.

© МАЛОВИЧКО А.С., 2015

Abstract. *The article describes some of the indicators characterizing the state of the transport system of Ukraine from the point of transit and logistics. The main problems hampering the development of transit and the integration of the transport system into the European and the world as a whole are presented. Particular attention is paid to the analysis of logistical aspects of transport, indicating the need to introduce the concept of logistics to improve their efficiency. Logistics concept of transit is presented. The main tasks of transport enterprises in the framework of the presented concept are described.*

Keywords: *transport system; transport network; the passenger turnover; eurologistics; logistics concept, transit.*

JEL classification: *F140*

Постановка проблеми у загальному вигляді. На початку XXI століття загальновизнаним стало прагнення більшості держав світу до забезпечення сталості економічного зростання, покращення рівня і якості життя населення. Активізація інтеграційних процесів, як наслідок впливу глобалізації, у всіх сферах життєдіяльності людства тісно пов'язана з ефективністю функціонування світової комунікаційної системи, особливе місце в якій займає транспортна галузь.

Транспорт є однією з найважливіших галузей економіки, що сприяють поглибленню інтеграційних процесів. У цьому контексті актуальності набуває дослідження розвитку транспорту та відповідної інфраструктури, як елементів виробничої сили суспільства, за показниками розвитку яких здійснюється оцінка адекватності вирішення проблем та виконання завдань, які стоять перед економічними суб'єктами та розвитком транспортного потенціалу [1, с.29; 2].

Актуальність формування ефективної логістичної концепції транзитного потенціалу України в умовах глобалізації зумовлена необхідністю реалізації національних інтересів і подальшого нарощування переваг міжнародних економічних відносин. Раціональне використання геополітичного і геоекономічного положення країни дозволить отримувати певні доходи від транзиту, а також розвинути транспортні системи регіонів на основі їх залучення до міжнародного товарообміну.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Проблеми транспортної логістики досліджували вітчизняні та зарубіжні економісти: О. О. Бакаєв, Д. Дж. Бауерсокс, Л. В. Фролова, Л. Б. Миротина, О. М. Тридід та ін. Вирішенню окремих завдань щодо формування та розвитку системи логістичної інфраструктури присвячено дослідження В. М. Бєляєва, В. Л. Диканя, Р. Р. Ларіної, Л. Б. Миротіна, Т. А. Прокоф'євої. Основні аспекти формування концептуальних засад розвитку транзитного потенціалу розглядалися такими вченими, як М. П. Бутко, З. С. Варналій, Н. О. Дунаєва, О. Н. Ларін, О. В. Мініна, А. М. Новікова, Н. Ю. Ткаченко, В. В. Третяк, В. Н. Філіна та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Інтеграція України в загальноєвропейські структури і налагодження багатосторонньої кооперації з ЄС є головними геостратегічними пріоритетами країни після отримання незалежності. У зв'язку з активним розвитком ділових зв'язків з іншими країнами перед Україною постали складні завдання, пов'язані з питаннями адаптації до нових умов господарювання в ринковому середовищі, інтеграції в європейську та світову транспортні системи за умови отримання максимального економічного ефекту. У таких умовах особливої актуальності набуває саме логістичний аспект розвитку транзитного потенціалу держави, що є недостатньо розглянутим на сучасному етапі розвитку економічної теорії.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження основних аспектів розвитку логістичної концепції транзитного потенціалу України за рахунок визначення технічного забезпечення транспортної системи держави, а також визначення переваг використання концепції для удосконалення функціонування об'єкту дослідження.

Виклад основного матеріалу дослідження. Географічне положення України як транзитної держави та розширення міжнародної торгівлі визначають особливу роль транспортного обслуговування зовнішньоекономічної діяльності. Транспорт при цьому розглядається як елемент макрологістичної системи міжнародної торгівлі. В Україні

налічується 33 діючі аеропорти, 20 державних морських торгівельних портів, 8 річкових портів, 6 залізниць, понад 90 авіаційних та 150 судноплавних компаній різних форм власності, понад 75 тис. суб'єктів господарювання, на балансі яких є автомобільний транспорт [3].

Необхідно зазначити, що такий важливий показник транзитного потенціалу України, як пропуск пасажирів через державний кордон на виїзд та в'їзд з України, стабільно збільшується: у 2013 році через державний кордон України було пропущено на 25% більше пасажирів, ніж у 2008 році, і на 6% більше порівняно з 2012 роком [4]. За даними Державного комітету статистики України пропуск пасажирів на виїзд та в'їзд до України майже рівномірний, але якщо у 2008 році питома вага пасажиропотоку до держави на 1% була більшою, ніж з країни, то у 2013 році збільшилася питома вага перетину пасажирами кордону на виїзд з України. Така тенденція є паралельною до активізації міграційних процесів у зв'язку з економічною та політичною нестабільністю в державі. Найбільша частка пасажирів перетинає такі ділянки кордону, як польська (17% від загального пасажиропотоку), російська (30%) та молдовська (16%). За період з 2008 по 2013 роки значно зросла частка перетину пасажирами повітряного кордону держави (з 8% до 12%), що свідчить про підвищення ролі авіаційного транспорту в транспортній системі України. Також необхідно відзначити, що якщо у 2008 році більшість пасажирів перетинали кордон на східній частині держави, то у 2013 році цей показник збільшився на користь західних кордонів. Темпи зростання пасажиропотоків як на виїзд та і на в'їзд до України із західних кордонів є більш динамічними, ніж із східних: якщо кількість пасажирів, що перетнули польський та румунський кордон у 2013 збільшилася на 12% та 13%, відповідно, то показник перетину російського кордону пасажирами збільшився лише на 2%. Збільшення міграційних потоків до країн Європи, а саме до країн ЄС, також характеризує зростання питомої ваги громадян України у загальному пасажиропотоці через кордон держави. Так, у 2008 році співвідношення пасажирів іноземних держав та громадян України складало 39% на 60%, у 2013 році воно змінилося на 47% на 52% [4]. Також необхідно відзначити, що якщо громадяни України здебільшого перетинають кордон у західній частині держави, то іноземні громадяни – у східній.

Забезпеченість транспортом населення України та доступність транспортних мереж характеризують загальний стан розвитку транспортної системи. За даними Державної служби статистики України у 2013 році загальна транспортна мережа України включає 21,6 тис. км залізничних колій, 166,1 тис. км автомобільних доріг з твердим покриттям, 4,8 тис. км магістральних нафтопроводів, 40,1 тис. км газопроводів та 1,0 тис. км аміакопроводів, 2,1 тис. км експлуатаційних річкових судноплавних шляхів з виходом до Азовського та Чорного морів. Рівень мобільності населення та можливості транспортної системи задовольнити потреби економіки у перевезеннях здебільшого визначаються показником щільності транспортної мережі (табл. 1). Нормативним коефіцієнтом густоти транспортної мережі прийнято вважати 2–2,5 км [5]. Показники щільності транспортної мережі України свідчать про те, що вона на задовільному рівні забезпечує перевезення пасажирів та вантажів по найбільш коротких та вигідних шляхах сполучення. Однак, коефіцієнт щільності загальної транспортної мереж України у 2013 році скоротився порівняно з докризовим періодом, що пов'язано не тільки зі скороченням обсягів перевезень, але й зі скороченням чисельності населення при збільшенні загальної протяжності шляхів сполучення.

Коефіцієнт доступності транспортних мереж для вантажних та пасажирських перевезень характеризує рівень транспортного обслуговування суб'єктів господарської діяльності та населення, це нормативний показник витрат часу на транспортне сполучення між різними пунктами в системі групового розселення [6]. Показники доступності вантажних перевезень України свідчать про те, що перевезення вантажів транспортними мережами характеризується значним обсягом годин простою. Протягом останніх десяти років цей показник зменшився на 0,5%; у 2013 році, порівняно з 2008 роком, він скоротився майже на 19%. На відміну від показників доступності вантажних перевезень, показник доступності

пасажирських перевезень характеризується появою значної кількості годин простою, як наслідку економічної кризи. Так, за 2003–2013 роки транспортна доступність пасажирських перевезень скоротилась на 9,8%. На сьогодні транспортні мережі України знаходяться у задовільному стані, проте у своїй конфігурації вони характеризуються високим рівнем взаємозалежності від зовнішніх (природні умови, терористичні акти тощо) та загальноекономічних (вихід або вхід до ринку перевезень нових операторів) факторів, що при виведенні з ладу одного з елементів мережі тягне за собою каскадне відключення мереж інших рівнів [7]. Характерною тенденцією для показників доступності транспортних мереж для вантажних та пасажирських перевезень є скорочення відстаней доставки при збільшенні обсягів перевезень.

Таблиця 1

Оцінка стану транспортних мереж України (розраховано автором за даними [4])

Показник	2003	2008	Темп росту 2008 р. до 2003 р., %	2012	2013	Темп росту 2013 р. до 2008 р., %	Темп росту 2013 р. до 2003 р., %
Щільність загальної транспортної мережі	2,23	2,23	100,0	2,22	2,22	99,5	99,5
Транспортна доступність вантажних перевезень	80,5	56,8	70,5	65,4	66,07	82,07	82,07
Транспортна доступність пасажирських перевезень	110,6	111,5	100,8	98,5	99,8	90,2	90,23

Як свідчать показники техніко-економічного розвитку, стан логістичної системи України є незадовільним, що також підтверджуються дослідженням Всесвітнього банку, згідно з якими за індексом логістичної ефективності Україна займає 102-е місце серед 155 країн [3]. Оцінювання проводилось за наступними критеріями: ефективність процедур митного оформлення, інфраструктура транспортної логістики, доступність і легкість організації міжнародних поставок. У структурі вітчизняного логістичного ринку транспорт займає 89%, управління ланцюгами поставок – 1%, експедирування – 2%, зберігання – 8% [8].

У проектах єврологістики Україна займає важливе місце, що пов’язано з її вигідним географічним положенням. Про це свідчить високий серед країн ЄС транзитний рейтинг британського інституту Rendell – 3,75 балів [9]. Виділяють такі напрями участі України в європейській транспортно-логістичній інтеграції:

1. Панєвропейські транспортні коридори ПЕК;
2. Трансконтинентальні транспортні коридори ТКТК;
3. Панєвропейські транспортні зони;
4. Міжнародні логістичні термінали.

Російським вченим І. Г. Смірновим запропонована формула участі України в європейській транспортно-логістичній інтеграції [10]:

$$PEC + TCTC + BlackSeaPETrA + ILT\ . \qquad (1)$$

Через територію України проходять чотири панєвропейські транспортні коридори (PEC), чотири трансконтинентальні транспортні коридори (TCTC), пов’язані між собою міжнародними логістичними терміналами (або центрами) (ILT) також Україна належить до Чорноморської транспортної зони (BlackSeaPETrA) [10]. Вступ України до міжнародних транспортних організацій і структур, ратифікація низки міжнародних угод, конвенцій та інших документів з питань організації транспортних систем і перевезень стали першими кроками, з яких почалася інтеграція українського транспортно-дорожнього комплексу в Європейську транспортну систему.

Як зазначає Л. І. Віденко, транзитні потоки опосередковані соціально-економічними зв’язками (промисловими, торговими, культурними та ін.) регіонів країни [11, с.36]. Транспортні сполучення між ними виконуються транзитом по транспортній мережі

проміжних регіонів. Система спеціалізації вітчизняних промислових об'єктів і їх прив'язка до місць розташування використовуваних ресурсів (сировинних, енергетичних, інтелектуальних та ін.) обумовлює територіальну віддаленість цих об'єктів один від одного і необхідність здійснення транспортних сполучень між ними [12, с.13]. Ці фактори обумовлюють необхідність транзиту як виду перевезень.

Аналіз існуючих показників розвитку транспортної системи України дозволяє виділити початкову проблему низького розвитку транзитних перевезень та транспортного сектору в цілому – недостатнє фінансування будівництва та реконструкції об'єктів транспортної інфраструктури. Необхідно відзначити, що розвиток транспортної системи України суттєво залежить від економічної ситуації в державі. Нестача фінансування у транспортній галузі та низький рівень доходів населення обумовлюють скорочення обсягів пасажиро- та вантажопотоків майже на всіх видах транспорту. В Україні є всі необхідні умови для формування сучасної системи транспортних комунікацій, яка відповідала б європейським стандартам. Такими умовами є достатня ресурсна база, наявність кваліфікованого трудового ресурсу, вигідні природно-кліматичні та географічні характеристики території; наявність конкурентоспроможних науково-технічних проектів, які пройшли відповідну експертизу і готові до реалізації, зацікавленість закордонних інвесторів у розміщенні капіталів в Україні, стійка тенденція до визнання України світовим співтовариством як європейської держави, наявність затвердженої концепції створення і функціонування в Україні національної мережі міжнародних транспортних коридорів.

Головна мета впровадження логістичної концепції в управління транзитним потенціалом України – забезпечити наявність і надання транспортних ресурсів, продуктів і послуг міжнародним клієнтам із заданою ефективністю і з мінімально можливими витратами. При цьому, ефективною для клієнтів буде така транспортно-логістична система, яка дозволяє зменшити транспортно-логістичні витрати і підвищити цінову конкурентоспроможність вантажів і товарів, що транспортуються, збільшуючи при цьому додатковий прибуток держави за рахунок більш організованого і технологічно-оптимального процесу перевезення.

Ще у 2002 році в Україні був затверджений Закон «Про Комплексну програму утвердження України як транзитної держави у 2002–2010 роках», що передбачала «комплекс заходів, спрямованих на нормативно-правове забезпечення транзиту вантажів територією України, адаптацію національного законодавства до міжнародного транспортного права, техніко-технологічну модернізацію транспортної інфраструктури міжнародного значення та пунктів пропуску через державний кордон України, удосконалення тарифно-цінової та податкової політики у сфері міжнародного транзиту, впровадження логістичних технологій в організацію транзитних вантажних, інформаційних та фінансових потоків, а також державне стимулювання залучення додаткових обсягів вантажів до транзиту через Україну» [13]. Проте, транзитний потенціал України все ще використовується недостатньо. Одним із найбільш вагомих факторів ризику є політична нестабільність, що негативно відображається на функціонуванні механізмів міжнародного співробітництва та економічному розвитку національної економіки. Цей фактор є також одним із головних, що гальмує інтеграцію транспортної системи України до європейської.

Логістична інтеграція різних видів транспорту дозволяє підвищити ефективність і перейти від конкуренції між видами транспорту всередині країни до конкуренції з глобальними транспортними компаніями на міжнародному транспортному ринку. При цьому провідна роль у новій транспортно-логістичної концепції розвитку транзитних перевезень відводиться саме транспортним підприємствам, що займаються змішаними перевезеннями. У такій організації транспортної компанії логістика виступає як спосіб скорочення величезних витрат, які доводитися нести з причини того, що логістичний ланцюг є необхідною або навіть найголовнішою ланкою і невід'ємною частиною бізнесу транспортної компанії.

Логістична концепція організації транзитних перевезень дозволяє не тільки скорочувати витрати, але й дає можливість отримання серйозних конкурентних переваг перед іншими учасниками ринку. У цих умовах поняття «формування ефективної транспортно-логістичної системи» включає:

- вибір одного або декількох видів транспорту в системі доставки пасажирів;
- обґрунтування оптимальних режимів взаємодії видів транспорту в начально-кінцевих і стикових пунктах;
- раціональне співвідношення між провізними платежами і часом перевезення;
- інші економічні, технологічні та нормативно-правові параметри, спрямовані на зниження транспортно-логістичні витрати на перевезення вантажів і пасажирів

Основна ідея цієї концепції – трансформація транспортної системи в транспортно-логістичну, цілком могла б знайти застосування і в Україні.

Висновки і перспективи подальших розробок. Отже, логістична концепція організації транзитних перевезень дозволяє не тільки скорочувати витрати, але й дає можливість отримання серйозних конкурентних переваг перед іншими учасниками ринку. Логістична інтеграція різних видів транспорту дозволяє підвищити ефективність і перейти від конкуренції між видами транспорту всередині країни до конкуренції з глобальними транспортними компаніями на міжнародному транспортному ринку. Основна ідея подібної концепції – трансформація транспортної системи в транспортно-логістичну – особливо актуальна в період економічної кризи і різкого падіння обсягів перевезень за усіма видами транспорту для України як транзитної країни. У підсумку можна зробити висновок, що сфера застосування логістики постійно розвивається і від об'єкта і масштабів застосування логістики як методології залежить не тільки величина ефекту, але й трансформація функцій і ролі транспорту для розвитку національної транспортної системи в цілому.

Література

1. *Горев А. Е. Основы теории транспортных систем: учеб. пособ. / А. Е. Горев. – СПб.: СПбГАСУ, 2010. – 214 с.*
2. *Эмирова А. Е. Трансформация транспортных систем в условиях глобализации мировой экономики [Электронный ресурс] / А. Е. Эмирова // Научный журнал НИУ ИТМО (Серия «Экономика и экологический менеджмент»). – 2014. – № 2. – Режим доступа: http://economics.ihbt.ifmo.ru/ru/article/11160/transformaciya_transportnyh_sistem_v_usloviyah_globalizacii_mirovoy_ekonomiki.htm.*
3. *International transport forum [Electronic source]. – Access: http://www.international transportforum.org.*
4. *Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс] // Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua.*
5. *Світова транспортна система: структура та розвиток [Електронний ресурс] // Бизнес-Центр. – Режим доступу: http://biznesdays.ru/mirovaya-transportnaya-sistema-struktura-i-razvitie.html.*
6. *Якимов М. Р. Транспортное планирование: создание транспортных моделей городов: монография / М. Р. Якимов. – М.: Логос, 2013. – 188 с.*
7. *Mindura M. Logistyka: infrastruktura techniczna na świecie / [M. Mindura i dr.] – Warszawa: PIB, 2008. – 642 s.*
8. *Агличанова Ю. Promdex: Огляд ринку логістики України [Електронний ресурс] / Ю. Агличанова. – Режим доступу: http://www.promdex.com/community/detail/1149.html.*
9. *Смірнов І. Г. Логістика туризму [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://uchebnikionline.com/logistika/logistika_turizmu_-_smirnov_ig/logistika_turizmu_-_smirnov_ig.htm.*
10. *Офіційний сайт Верховної ради України [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws.*

11. *Діденко Л. І. Теоретичні аспекти розвитку транзитного потенціалу регіону / Л. І. Діденко // Вісник Хмельницького національного університету (Серія «Економічні науки»). – 2011. – № 2. – Т. 2. – С. 36–39.*
12. *Мініна О. В. Нарощування транзитного потенціалу регіону як одна із складових ефективної політики регіонального розвитку [Електронний ресурс] / О. В. Мініна. – Режим доступу: http://www.confcontact.com/20101224/4_minina.htm.*
13. *«Про Комплексну програму утвердження України як транзитної держави у 2002–2010 роках»: Закон, Програма № 3022-III від 07.02.2002 р. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/3022-14.*

References

1. *Gorev, A. E. (2010), Fundamentals of the theory of transport systems [Osnovy teorii transportnykh sistem], Saint-Petersburg State University of Architecture and Civil Engineering, SPb, 214 p. (rus)*
2. *Emirova, A. E. (2014), «The transformation of transport systems in a globalizing world economy» [Transformatsiya transportnykh sistem v usloviyakh globalizatsii mirovoy ekonomiki], Scientific journal NRU ITMO, Series «Economics and Environmental Management», No. 2, available at: http://economics.ihbt.ifmo.ru/ru/article/11160/transformaciya_transportnyh_sistem_v_usloviyah_globalizacii_mirovoy_ekonomiki.htm (rus)*
3. *International transport forum [Electoric source]. – Access: http://www.international transportforum.org.*
4. *Official website of the State Statistics Service of Ukraine [Ofitsiinyi sait Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy], available at: www.ukrstat.gov.ua (ukr)*
5. *«The global transport system: structure and development» [Svitova transportna systema: struktura ta rozvytok], Scientific journal «Business Center», available at: http://biznesdays.ru/mirovaya-transportnaya-sistema-struktura-i-razvitie.html (ukr)*
6. *Yakimov, M. R. (2013), Transport planning: creation of transport models of cities: monogpaph [Transportnoe planirovanie: sozdanie transportnykh modeley gorodov: monografiya], Logos, Moscow, 188 p. (rus)*
7. *Mindura, M. (2008), Logistyka: infrastruktura techniczna na świecie, PIB, Warszawa, 642 s. (pol)*
8. *Ahlychanova, Yu. Promdex. Logistics Market in Ukraine Outlook [Ohliad rynku lohistyky Ukrainy], available at: http://www.promdex.com/community/detail/1149.html (ukr)*
9. *Smirnov, I. G. Logistics of tourism [Lohistyka turyzmu], available at: http://uchebnikionline.com/logistika/logistika_turizmu_-_smirnov_ig/logistika_turizmu_smirnov_ig.htm (ukr)*
10. *The official website of the Verkhovna Rada of Ukraine [Ofitsiinyi sait Verkhovnoi Rady Ukrainy], available at: http://zakon4.rada.gov.ua/laws (ukr)*
11. *Didenko, L. I. (2011), «Theoretical aspects of regional transit potential» [Teoretychni aspekty rozvytku tranzytnoho potentsialu rehionu], Khmelnytsky National University Bulletin, Series «Economics», No. 2, Vol. 2, pp. 36–39 (ukr)*
12. *Minina, A. V. (2010), «Extension of the transit potential of the region as one of the components of an effective regional development policy» [Naroshchuvannia tranzytnoho potentsialu rehionu yak odna zi skladovykh efektyvnoi polityky rehionalnoho rozvytku], available at: http://www.confcontact.com/20101224/4_minina.htm (ukr)*
13. *«On the Comprehensive Program of strengthening of Ukraine as a transit country in 2002–2010: The Law of Ukraine, Program, No. 3022-III, 07.02.2002» [Pro Kompleksnu prohramu utverdzhennia Ukrainy yak tranzytnoi derzhavy u 2002–2010 rokakh: Zakon Ukrainy, Prohrama, No. 3022-III, 07.02.2002], available at: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/3022-14 (ukr)*

Стаття надійшла до редакції 30.09.2015.

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 332.122

Аліна Олегівна ГАВРИКОВА
асистент кафедри менеджменту та оподаткування, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», e-mail: alina270684@gmail.com

АНАЛІЗ І ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ТА РЕФОРМУВАННЯ РИНКУ ЕЛЕКТРИЧНОЇ ЕНЕРГІЇ УКРАЇНИ

Гаврикова, А. О. Аналіз і проблеми розвитку та реформування ринку електричної енергії України / Аліна Олегівна Гаврикова // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. праць; за ред. М. І. Звєрякова (голов. ред.) та ін. (ISSN 2313-4569). – Одеса: Одеський національний економічний університет. – 2015. – Вип. 3. – № 58. – С. 47–54.

Анотація. *У статті проаналізовано стан і проблеми оптового електроенергетичного ринку України, причини і фактори, які перешкоджають його успішному розвитку. Дослідження показали, що має місце тенденція щодо зниження обсягів продажів електроенергії, зростання тарифів, відсутність прямих контактів між виробниками і споживачами електроенергії і, як наслідок, зниження якості послуг постачальників електроенергії і зростання заборгованості перед постачальниками та виробниками, а також засвідчили неефективність функціонування ринку і необхідність його реформування. Проаналізовано досвід лібералізації світових ринків електроенергії та обговорено проблеми, пов'язані з переходом до нової моделі ринку. Головну увагу акцентовано на важливій ролі державного регулювання ринку електроенергії, особливо на перших етапах його реформування.*

Ключові слова: *ринок електричної енергії; модель прогнозування; проблеми розвитку; реформування ринку.*

Алина Олеговна ГАВРИКОВА
ассистент кафедры менеджмента и налогообложения, Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт», e-mail: alina270684@gmail.com

АНАЛИЗ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ И РЕФОРМИРОВАНИЯ РЫНКА ЭЛЕКТРИЧЕСКОЙ ЭНЕРГИИ УКРАИНЫ

Гаврикова, А. А. Анализ и проблемы развития и реформирования рынка электрической энергии Украины / Алина Олеговна Гаврикова // Вестник социально-экономических исследований: сб. наук. трудов; под ред. М. И. Зверякова (глав. ред.) и др. (ISSN 2313-4569). – Одесса: Одесский национальный экономический университет. – 2015. – Вып. 3. – № 58. – С. 47–54.

Аннотация. *В статье проанализированы состояние и проблемы оптового электроэнергетического рынка Украины, причины и факторы, которые препятствуют его успешному развитию. Исследования показали, что имеет место тенденция снижения объемов продаж электроэнергии, рост тарифов, отсутствие прямых контактов между производителями и потребителями электроэнергии и, как следствие, снижение качества услуг поставщиков электроэнергии и рост задолженности перед поставщиками и производителями, а также свидетельствует о неэффективности функционирования рынка и необходимости его реформирования. Проанализирован опыт либерализации мировых рынков электроэнергии и обсуждены проблемы, связанные с переходом к новой модели рынка. Основной акцент сделан на важной роли государственного регулирования рынка электроэнергии, особенно на первых этапах его реформирования.*

Ключевые слова: *рынок электрической энергии; модель прогнозирования; проблемы развития; реформирование рынка.*

Alina GAVRIKOVA
Assistant of Management Department, National Technical University «Kharkiv Polytechnic Institute», e-mail: alina270684@gmail.com

ANALYSIS AND PROBLEMS OF DEVELOPMENT AND REFORMING THE ELECTRICITY MARKET OF UKRAINE

Gavrikova, A. (2015), Analysis and problems of development and reforming the electricity market of Ukraine. Ed.: M. Zveryakov (ed.-in-ch.) and other [Analiz i problemy rozvytku ta reformuvannia rynku elektrychnoi enerhii Ukrainy; za red.: M. I. Zveriakova (gol. red.) ta in.], Socio-economic research bulletin (ISSN 2313-4569), Odessa National Economic University, Odessa, Issue 3, No. 58, pp. 47–54.

© ГАВРИКОВА А.О., 2015

Abstract. *The article analyzes condition and problems of the wholesale electricity market of Ukraine, the causes and factors that hinder its successful development. Studies have shown that there is a downward trend in sales of electricity, tariff increase, the lack of direct contact between producers and consumers of electricity and as a consequence – reducing service quality of energy suppliers and rising debt to suppliers and manufacturers, which indicates the inefficiency of market functioning and the need for its reform. The experience of global liberalization of electricity markets is analyzed and problems associated with a transition to the new market model are discussed. The important role of state regulation of the electricity market is emphasized, especially in the early stages of its reform.*

Keywords: *electricity market; forecasting model; problems of development; market reform.*

JEL classification: *L160, C530*

Постановка проблеми у загальному вигляді. Перетворення електроенергетичного ринку України передбачає формування нового інституційно-правового забезпечення, розробку організаційно-економічних механізмів ефективного та сталого функціонування оптового ринку електроенергії (далі – ОРЕ), що поєднує державне регулювання з ринковим саморегулюванням. В основу діючої моделі ОРЕ України покладено модель єдиного покупця – ДП «Енергоринок», який монопольно купує електроенергію, продає розподільним компаніям та здійснює контроль над фінансовими розрахунками учасників ринку – генеруючих енергопостачальних компаній, атомних електростанцій тощо [1, с.27]. Аналіз основних показників ринку електроенергії вказує на негативні тенденції його розвитку, необхідність переходу на новий рівень відносин учасників ринкового процесу. Водночас, перехід до нової моделі ОРЕ може призвести до дисбалансу між економічною ефективністю та захистом громадських інтересів, тому що виробники і постачальники електроенергії не несуть ніяких соціальних зобов'язань. Таким чином, на кожному етапі перехідного процесу необхідно здійснювати прогнозну оцінку очікуваних наслідків від запровадження нової моделі ОРЕ.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Дослідження діяльності ОРЕ [2, с.7–18; 3, с.41–47; 4, с.7–13] дозволили виявити проблеми, що пов'язані з погіршенням ключових показників: зниження обсягів продажів електроенергії; зростання тарифів й висока заборгованість перед постачальниками та виробниками тощо. Автори С. А. Мехович та А. С. Колєсніченко вважають, що загрозлива величина неплатежів гальмує основні дії, які спрямовані на відтворення нової моделі ринку [3, с.41–47]. Зазначено про необхідність «акумулювання зусиль для вирішення питання ціноутворення та тарифоутворення на ОРЕ, побудови сприятливого інвестиційного клімату, а також розвиненого конкурентного середовища». У працях [2, с.7–18; 4, с.7–13] проаналізовано іноземний досвід останніх років у реформуванні електроенергетичних ринків та запропоновано заходи щодо впровадження нової моделі ОРЕ в України.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Актуалізація проблеми переходу до нової моделі ОРЕ обумовлена неефективністю функціонування ринку електроенергії в сучасних умовах, необхідністю формування нового інституційно-правового забезпечення, розробкою організаційно-економічних механізмів сталого функціонування ОРЕ, що поєднує державне регулювання з ринковим саморегулюванням. В умовах переходу до нової моделі ОРЕ України назріла необхідність в організації системного моніторингу. Це дозволить сформувати основні індикатори діяльності ринку, діагностувати його стан, здійснювати прогнози, своєчасно приймати управлінські рішення, що підвищують ефективність заходів у перехідний період.

Постановка завдання. Зважаючи на вищезазначене, необхідно оцінити наслідки та перспективи подальшого розвитку ОРЕ у зв'язку з переходом на нову модель, виявити негативні фактори, які гальмують процес переходу до ринкової моделі ринка електроенергії, що враховують світовий досвід лібералізації ринків електроенергії.

Виклад основного матеріалу дослідження. На початок 2015 р. учасниками ОРЕ є майже 400 суб'єктів господарської діяльності всіх форм власності, які отримали відповідну ліцензію державного органу регулювання на певний вид діяльності та приєдналися до ОРЕ. При проведенні аналізу використовувалася статистична інформація, яка представлена в [6–8]. На рис. 1 відображено динаміку обсягів електроенергії, які відпущено на ОРЕ і придбано на

ринку. За період 2009–2014 рр. максимальне зростання показників досягнуто в 2012 р., після чого має місце тенденція до зниження обсягів виробництва – на початок 2015 р. падіння становило 9% порівняно з 2012 р.

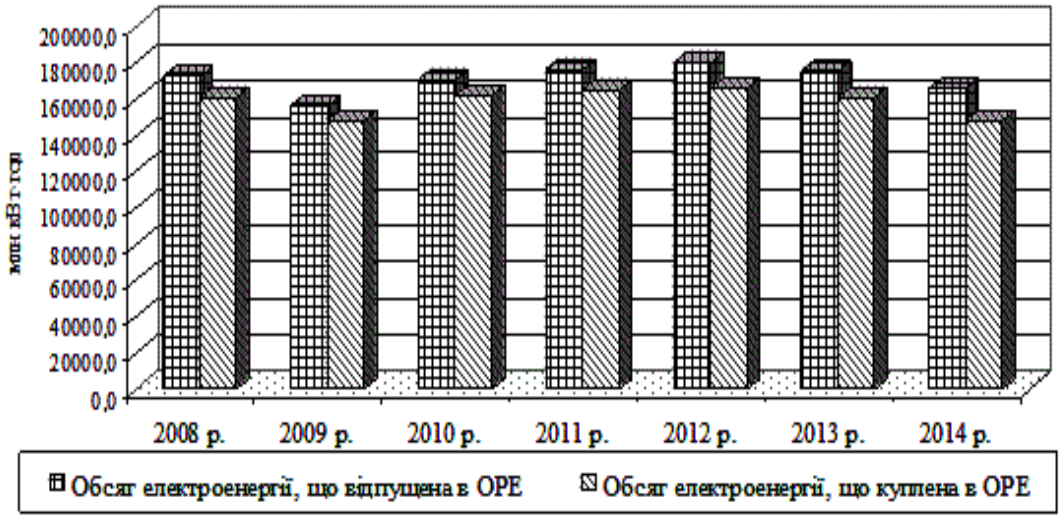


Рис. 1. Динаміка обсягів електроенергії, яку відпущено і куплено на ОРЕ [7; 8]

На основі помісячних даних за період 2008–2014 рр. [8] отримано регресійну залежність обсягів електроенергії, яку відпущено на ОРЕ та обсягів виробництва електричної енергії електростанціями. Дослідження показали, що близько 92% виробленої електроенергії пропонується на ОРЕ (рис. 2).

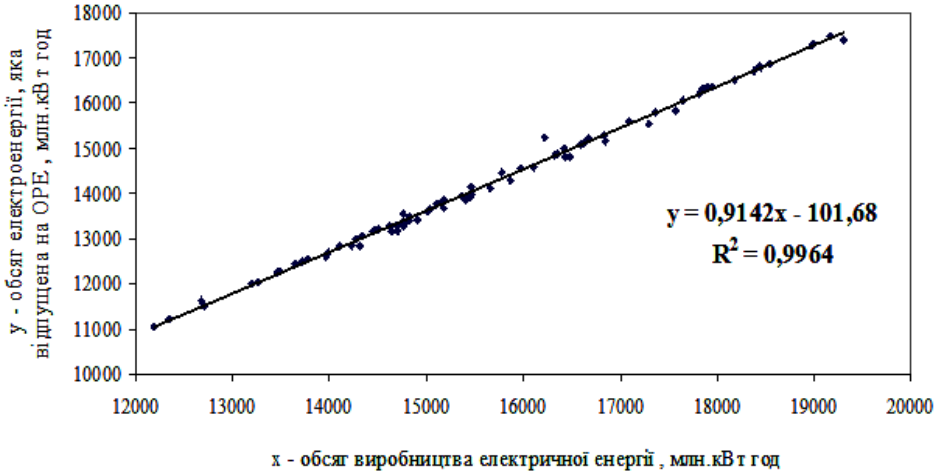


Рис. 2. Залежність обсягів електроенергії, яку куплена на ОРЕ та обсягів електроенергії, яку відпущено на ОРЕ, в млн. кВт/год. (авторська розробка на основі [8])

За період з 2008–2014 рр. середня ціна продажу електроенергії в ОРЕ виробниками збільшилась у 2,44 рази. Це обумовлено збільшенням середньої ціни продажу електроенергії в ОРЕ ГК ТЕС через збільшення регулюючих коефіцієнтів, які використовуються для визначення цін за робочу потужність та маневреність. Середня ціна купівлі електричної енергії в ОРЕ за вказаний період для постачальників електричної енергії збільшилась у 2,35 рази. Ціна купівлі для постачальників за нерегульованим тарифом (ПЕРТ) в середньому перевищує на 30% ціну купівлі для постачальників за регульованим тарифом (ПРТ). На підставі щомісячних статистичних даних за 2008–2014 рр. згідно з проведеним прогнозом на 2015 р. темпи зростання середній ціни продажу електроенергії в ОРЕ 20% (рис. 3, табл. 1).

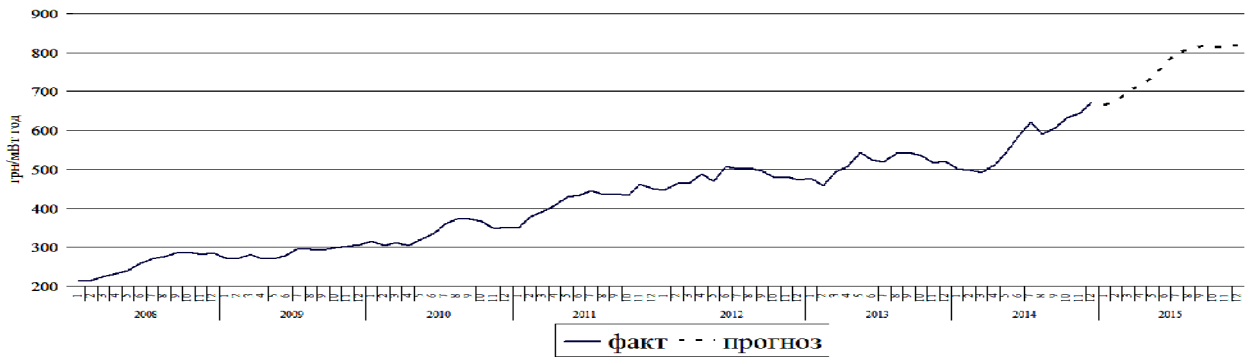


Рис. 3. Динаміка середньої ціни продажу електроенергії в ОРЕ та прогноз на 2015 р., в грн/мВт. год. (побудовано автором на підставі даних [8])

Таблиця 1

Порівняння фактичної середньої ціни продажу електроенергії в ОРЕ з прогнозними показниками на 2015 р., грн./мВт (розроблено автором)

Місяць	Фактичні показники	Модель Хольта-Уінтерса		Модель ARIMA (1,1,0)	
		Прогноз	ε, %	Прогноз	ε, %
Січень	652,56	664,8976	1,9	707,3422	8,4
Лютий	627,46	672,8322	7,2	673,5990	7,4
Березень	726,83	703,1281	3,3	690,8508	5,0
Квітень	826,22	711,5406	13,9	720,5200	12,8
Травень	771,37	736,2324	4,6	733,6634	4,9
Червень	784,84	771,5883	1,7	766,6929	2,3

Рівень оплати за спожиту електроенергію в 2014 р. склав 92,6%, що є найменшим показником за період 2009–2014 рр. За 5 місяців 2015 року оплата «живими» коштами за електричну енергію склала 89,9% від вартості товарної продукції. Порівняно з аналогічним показником минулого року відсоток оплати «живими» коштами зменшився на 5,6%.

За п’ять місяців 2015 року загальна сума заборгованості перед генеруючими компаніями та НЕК «Укренерго» перевищила 6,7 млрд. грн., причому, порівняно з аналогічним показником на початок 2013 р., зростання склало більше 280%. У структурі, найбільша частка – 36,4% і 34,6% від загальної суми заборгованості – це борг перед НАЕК «Енергоатом» і ГК ТЕС.

Таким чином, має місце тенденція щодо зниження обсягів виробництва і продажу електроенергії на ОРЕ, зростання тарифів і висока заборгованість перед постачальниками та виробниками, що свідчить про неефективну роботу ОРЕ. Проведений аналіз підтверджує наявність низки проблем функціонування ОРЕ, які стримують його подальший ефективний розвиток:

– відсутність мотивації до енергозбереження через субсидування виробників електроенергії, перехресне субсидування між групами споживачів, пільгові закупівлі енергоресурсів;
– незадовільний технічний стан енергетичного сектору України, який продовжує погіршуватись унаслідок старіння основних фондів (наприклад, 83% енергоблоків ТЕС і ТЕЦ відпрацювали більше граничного ресурсу, енергоблоки АЕС наближаються до закінчення строку проектної експлуатації);
– нераціональне використання існуючих потужностей та високий рівень втрат, «витратна» методологія формування тарифів, що зменшує зацікавленість енергопостачальних підприємств у підвищенні енергоефективності виробництва, має істотний вплив на зростання тарифів і спричиняє зниження обсягів купівлі електроенергії в ОРЕ;
– зниження рівня оплати за електроенергію, значні борги між учасниками ОРЕ та їх дисбаланс;
– вплив політичної складової на процес регулювання тарифів і розподілу коштів;
– відсутність прямих контактів між виробниками і споживачами електроенергії, що

- спричиняє зниження якості послуг постачальників електроенергії та неповне виконання боргових зобов'язань минулих років за спожиту електроенергію;
- пересічний споживач не може вимагати високої якості енергопостачання і не може поміняти постачальника;
- недоліки функціонування ОРЕ (адміністративне втручання; недосконаліть системи договірних відносин; нерозвиненість ринку допоміжних послуг; недостатня прозорість процедур здійснення експорту та транзиту електричної енергії тощо);
- низька інвестиційна привабливість ОРЕ, використання коштів енергокомпаній в інтересах певних груп;
- втручання в роботу ОРЕ органів виконавчої влади, відсутність ринку системних послуг (резерву потужностей, регулювання частоти і напруги) та ефективних механізмів страхування фінансових і платіжних ризиків тощо;
- недосконаліть інформаційної системи моніторингу ОРЕ;
- відсутність доступу до інформації щодо енергетичних і фінансових потоків.

Зазначені проблеми, пов'язані з функціонуванням ОРЕ, доводять необхідність реформування ринку. У 2014 р. набрав чинності Закон України «Про засади функціонування ринку електричної енергії України» [9], згідно з яким повномасштабний конкурентний ринок електричної енергії запроваджується з 1 липня 2017 року, в тому числі такі його складові: ринок двосторонніх договорів; ринок «на добу наперед»; балансуючий ринок. Модель нового реформованого ОРЕ наведено на рис. 4.

Рис. 4. Модель нового ОРЕ (розроблено автором на основі [9])

Основною метою прийняття закону є лібералізація оптового ринку електроенергії в Україні та створення ефективного конкурентного середовища на ринку електричної енергії з урахуванням основних вимог законодавства ЄС. Процес перетворення електроенергетичного ринку України передбачає формування нового інституційно-правового забезпечення, розробку організаційно-економічних механізмів ефективного та сталого функціонування ОРЕ, що поєднує державне регулювання з ринковим саморегулюванням.

Незважаючи на прийняття Закону, дискусії щодо недоліків і переваг нової моделі ОРЕ тривають як в наукових колах, так і на рівні владних структур. Так, на думку О. М. Суходолі, «намагання зберегти недосконалу систему субсидування та «право» на адміністративне втручання в діяльність галузі виходячи з політичних тимчасових потреб, небажання чітко визначити й дотримуватися принципів конкурентної моделі функціонування ринку електроенергії спричиняє суттєві ризики сталому розвитку ПЕК України загалом і становлять загрозу енергетичній безпеці країни» [10, с.59–68]. Конкуренція, як на рівні генерації електроенергії, так і в процесі її розподілу, була і залишається вирішальним фактором. Однак у нової моделі ОРЕ конкуренція буде обмежуватися тою чи іншою мірою до тих пір, поки не припинить існування Фонд врегулювання вартісного дисбалансу.

У процесі формування та функціонування конкурентних ринків електроенергії виявилися недоліки, що пов'язані з недообліком наслідків від переходу до нової моделі ОРЕ, що призвело у низці країн Америки та Європи до тяжких наслідків (криза), які змусили відновити державне регулювання цін на електроенергію. Аналізуючи досвід лібералізації світових ринків електроенергії (рис. 5), варто звернути особливу увагу на низку непередбачуваних результатів. Так, очікування щодо зниження цін на електроенергію при лібералізації ОРЕ не підтверджується. На практиці має місце їх зростання, що підтверджується фактичними показниками функціонування окремих ринків США, Німеччини, Норвегії, Швеції.

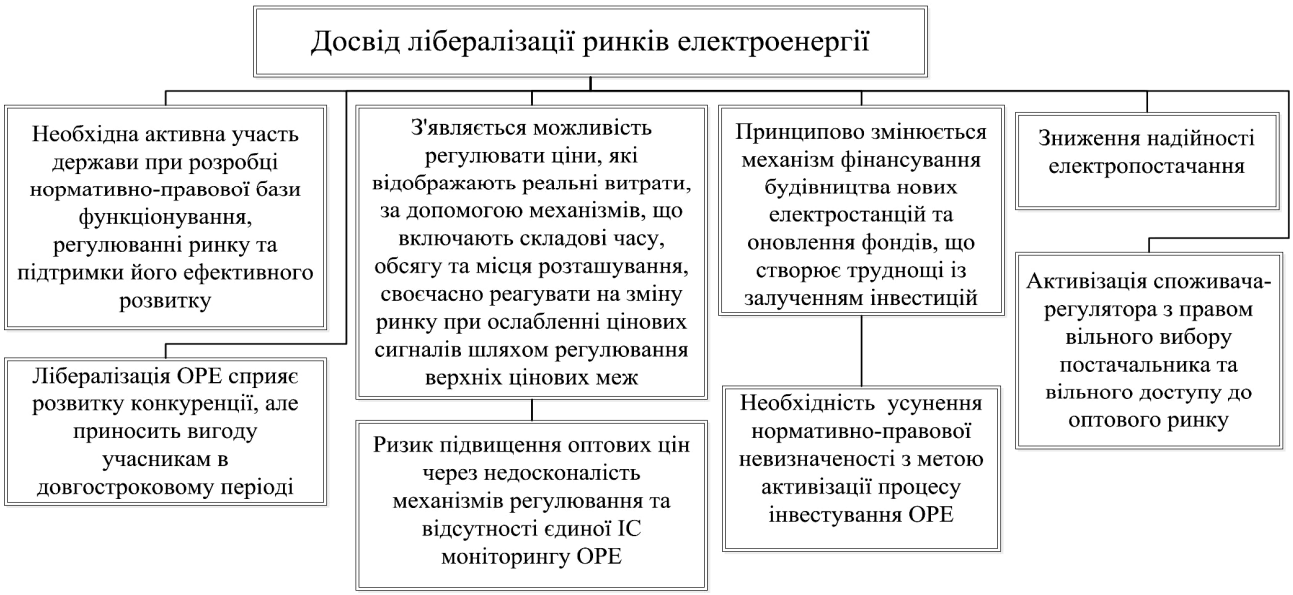


Рис. 5. Досвід лібералізації ринків електроенергії (розроблено автором)

Л. С. Бєляєв вважає, що «підвищення цін на електроенергію на конкурентних ринках порівняно з їх рівнем, можливе за умови регулювання ринку, варто вважати закономірним» [5, с.48]. Він вказує на низку причин такого явища:

– втрата позитивного «ефекту масштабу»;
– на конкурентному ОРЕ рівноважні ціни формуються на рівні витрат найменш ефективних (найдорожчих) електростанцій, затребуваних по балансу ЕЕС, які завжди вище середньозважених витрат генерації по ЕЕС в цілому;
– має місце надзвичайна мінливість (і непередбачуваність) цін на спотових ринках електроенергії;

– значні витрати на організацію (створення) і функціонування конкурентних ринків;
– у низці випадків значний вплив на підвищення цін надав експорт електроенергії;
– прояви «ринкової влади» виробників, тобто різного роду маніпуляції з цінами.

Реформування ОРЕ передбачає активізацію приватизаційних процесів. Водночас, стабільність роботи електроенергетичного сектора, реалізація стратегії його розвитку, енергобезпека можливі лише за умови, якщо в державній власності залишаться великі генеруючі компанії – базові потужності АЕС, регулюючі потужності ГЕС і ГАЕС, міждержавні та магістральні високовольтні лінії електропередачі, а також деякі великі ТЕС.

Протиріччя між комерційними інтересами бізнесу, який зацікавлений в отриманні поточного «сьогочасного» прибутку, та довгостроковими суспільними інтересами, які передбачають сталий розвиток енергетичної галузі й реалізацію великомасштабних наукомістких і капіталомістких проектів, які розраховані на тривалу перспективу, є однією з головних об'єктивних передумов державного регулювання ринку електроенергетики. Економічна ефективність виробників і постачальників електроенергії в певному сенсі конкурує з соціальною відповідальністю держави як регулятора галузі. Перехід до нової моделі ОРЕ може призвести до дисбалансу між економічною ефективністю і захистом громадських інтересів, тому що виробники та постачальники електроенергії не несуть ніяких соціальних зобов'язань.

Відсутність ефективних механізмів формування цін на спотовому і балансуючому ринку електроенергії, нерозвиненість єдиної інформаційної системи моніторингу ринку впливає на рівень інвестування галузі, що, у свою чергу, негативно позначається на енергетичній безпеці країни. За відсутності або недосконалості механізмів регулювання неминуче відбудеться підвищення цін і виникне дефіцит генеруючих потужностей.

Успішність реалізації проекту «новий ОРЕ України» є реальною при вдосконаленні державного регулювання в електроенергетиці, але ніяк не у відмові від втручання держави в ринкові відносини. Необхідність державного регулювання ОРЕ також обумовлена такими чинниками:

– недосконалістю забезпечення нормативної та правової бази функціонування ринків;
– проблемами енергетичної безпеки та особливим статусом електроенергетичної галузі в системі життєзабезпечення країни;
– незадовільним рівнем інвестування галузі та оновлення фондів;
– можливістю розвитку конкуренції в ОРЕ та запобігання проявам ринкової влади;
– проблемами соціального захисту населення при підвищенні тарифів на електроенергію;
– екологічними проблемами в електроенергетиці.

Висновки і перспективи подальших розробок. При переході до нової моделі ОРЕ необхідно досконально вивчити та врахувати досвід реформування електроенергетичних ринків розвинених країн Європи та Америки. Необхідне удосконалення інституційно-правового забезпечення, організаційно-економічних механізмів ефективного та сталого функціонування ОРЕ. Поєднання державного регулювання із приватизаційними процесами в електроенергетиці дозволить уникнути негативних наслідків, які мали місце в процесі реформування ОРЕ в інших країнах.

У перспективі необхідно розробити та впровадити інформаційну систему моніторингу розвитку ОРЕ, яка може стати основним механізмом ефективного функціонування ринку та регламентації діяльності його суб'єктів. Основу інформаційної системи моніторингу ОРЕ складають: інформаційний банк даних, інформаційні технології, функціональні компоненти, організаційна структура, що представляє собою взаємодію суб'єктів ринку, регулюючих органів, громадських організацій тощо. Найважливішими елементами інформаційної системи має стати програмно-математичне забезпечення і автоматизована система комерційного обліку.

Література

1. *Оптовий ринок електричної енергії України: утворення, функціонування, розвиток / [за ред. З. Ю. Буцьо]. – К.: Енергобізнес, 2012. – 111 с.*
2. *Брич В. Реформування ринку електроенергії України в контексті її інтеграційних намірів / В. Брич, М. Федірко // Вісник ТНЕУ. – 2013. – № 1. – С. 7–18.*

3. Мехович С. А. Ризики неплатежів на оптовому ринку електричної енергії України / С. А. Мехович, А. С. Колєсніченко // Энергосбережение. Энергетика. Энергоаудит. – 2012. – № 9 (103). – С. 41–47.
4. Дерзкий В. Г. Анализ эффективности функционирования оптового рынка электроэнергии / В. Г. Дерзкий, О. В. Мозенков // Энергетика и электрификация. – 2009. – № 5. – С. 7–13.
5. Беляев Л. С. Проблемы электроэнергетического рынка / Л. С. Беляев. – Новосибирск: Наука, 2009. – 296 с.
6. Про стан виробництва, споживання і сплати за електричну та теплову енергію в Україні і розвиток галузей паливно-енергетичного комплексу (2006–2015) [Електронний ресурс] // Энергосбережение. Энергетика. Энергоаудит. – Режим доступу: journal.esco.co.ua.
7. Статистична інформація Міністерства енергетики та вугільної промисловості України (2008–2015) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://mpe.kmu.gov.ua/control.
8. Статистична інформація ДП «Енергоринок» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.er.gov.ua/doc.php?c=36.
9. Про засади функціонування ринку електричної енергії України: Закон України № 663-VII від 24.10.2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/663-18.
10. Суходоля О. М. Досвід реформування ринку електричної енергії в Україні / О. М. Суходоля // Стратегічні пріоритети. – 2014. – № 1 (30). – С. 59–68.

References

1. Butsye, Z. Yu. (2012), Wholesale Electricity Market of Ukraine: formation, functioning, development [Optovyi rynok elektrychnoi enerhii Ukrainy: utvorennia, funktsionuvannia, rozvytok], Energobusiness, Kyiv, 111 p. (ukr)
2. Brych, V., Fedirko M. (2013), «The reform of the electricity market of Ukraine in the context of its integration intentions» [Reformuvannia rynku elektroenerhii Ukrainy v konteksti yii intehratsiinykh namiriv], Bulletin TNEU, No. 1, pp. 7–18 (ukr)
3. Mekhovich, S. A., Koliesnichenko, A. S. (2012), «The risk of default on the wholesale electricity market of Ukraine» [Ryzyky neplatezhiv na optovomu rynku elektrychnoi enerhii Ukrainy], Energy saving. Power engineering. Energy audit, No. 9 (103), pp. 41–47 (ukr)
4. Derzkiy, V. G., Mozenkov, O. V. (2009), «An analysis of the functioning of the wholesale electricity market» [Analiz effektivnosti funktsionirovaniya optovogo rynka elektroenergii], Energetics and Electrification, No. 5, pp. 7–13 (rus)
5. Beliaev, L. S. (2009), Problems of electricity market [Problemy elektroenergeticheskogo rynka], The Science, Novosibirsk, 296 p. (rus)
6. «On the level of production, consumption and payment for electricity and heat in Ukraine and the development of fuel and energy complex (2006–2015)» [Pro stan vyrobnytstva, spozhyvannia i splaty za elektrychnu ta teplovu enerhiiu v Ukraini i rozvytok haluzei palyvno-enerhetychnoho kompleksu], Energy saving. Power engineering. Energy audit, available at: journal.esco.co.ua (ukr)
7. «Statistical Information of the Ministry of Energy and Coal Industry of Ukraine (2008–2015)» [Statystychna informatsiia Ministerstva enerhetyky ta vuhilnoi promyslovosti Ukrainy (2008–2015)], available at: http://mpe.kmu.gov.ua/control (ukr)
8. «Statistical information of the SE «Energy Market» (2015) [Statystychna informatsiia DP «Enerhorynok», available at: http://www.er.gov.ua/doc.php?c=36 (ukr)
9. «On the Principles of electricity market of Ukraine operation: Legal Act of Ukraine, No. 663-VII, 24.10.2013 [Pro zasady funktsionuvannia rynky elektrychnoi enerhii Ukrainy: Zakon Ukrainy, No. 663-VII, 24.10.2013], available at: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/663-18 (ukr)
10. Sukhodolia, O. M. (2014), «The experience of electricity market reforms in Ukraine» [Dosvid reformuvannia rynky elektrychnoi enerhii v Ukraini], Strategic Priorities, No. 1 (30), pp. 59–68 (ukr)

Стаття надійшла до редакції 09.07.2015.

УДК 631.152:65.011

Вікторія Олександрівна ЖМУДЕНКО
кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту організацій,
Уманський національний університет садівництва, e-mail: vika_530@mail.ru

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ В АГРАРНІЙ СФЕРІ

Жмуденко, В. О. Особливості управління ризиками в аграрній сфері / Вікторія Олександрівна Жмуденко // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. праць; за ред. М. І. Звєрякова (голов. ред.) та ін. (ISSN 2313-4569). – Одеса: Одеський національний економічний університет. – 2015. – Вип. 3. – № 58. – С. 55–61.

Анотація. *У статті проаналізовано доцільність управління ризиками при здійсненні сільськогосподарської діяльності. Сформульовано сутність і узагальнено основні види аграрних ризиків та інструменти управління ними. Досліджено питання розробки та впровадження стратегічних методів управління ризиками, які базуються на ринкових механізмах. Обґрунтовано необхідність впровадження інноваційних технологій управління аграрним бізнесом для захисту від ризиків. Запропоновано висновки щодо ефективності впливу інструментів на сталий розвиток аграрних підприємств.*

Ключові слова: *аграрне виробництво; управління ризиками; диверсифікація виробництва; стратегічне планування; інструменти стратегічного менеджменту.*

Виктория Александровна ЖМУДЕНКО
кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента организаций,
Уманский национальный университет садоводства, e-mail: vika_530@mail.ru

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ В АГРАРНОЙ СФЕРЕ

Жмуденко, В. А. Особенности управления рисками в аграрной сфере / Виктория Александровна Жмуденко // Вестник социально-экономических исследований: сб. науч. трудов; под ред. М. И. Зверякова (глав. ред.) и др. (ISSN 2313-4569). – Одесса: Одесский национальный экономический университет. – 2015. – Вып. 3 – № 58. – С. 55–61.

Аннотация. *В статье проанализирована целесообразность управления рисками при осуществлении сельскохозяйственной деятельности. Сформулирована сущность и обобщены основные виды аграрных рисков и инструменты управления ними. Исследован вопрос разработки и внедрения стратегических методов управления рисками, основанных на рыночных механизмах. Обоснована необходимость внедрения инновационных технологий управления аграрным бизнесом для защиты от рисков. Предложены выводы относительно эффективности влияния инструментов на устойчивое развитие аграрных предприятий.*

Ключевые слова: *аграрное производство; управления рисками; диверсификация производства; стратегическое планирование; инструменты стратегического менеджмента.*

Victoria ZHMUDENKO
PhD in Economics, Associate Professor of Organization's Management Department,
Uman National University of Horticulture, e-mail: vika_530@mail.ru

PECULIARITIES OF RISK MANAGEMENT IN AGRICULTURE

Zhmudenko, V. (2015), Peculiarities of risk management in agriculture. Ed.: M. Zveryakov (ed.-in.-ch) and others [Osoblyvosti upravlinnia ryzykamy v ahrarnii sferi; za red.: M. I. Zveriakova (gol. red) ta in.], Socio-economic research bulletin (ISSN 2313-4569), Odessa National Economic University, Odessa, Issue 3, No. 58, pp. 55–61.

Abstract. *The article analyzes the appropriateness of risk management in the implementation of agricultural activities. The essence of the main types of agricultural risks and their management tools are formulated and summarized. The question of the development and implementation of strategic risk management techniques, based on market mechanisms are investigated. The necessity of introduction of innovative agricultural business management technology to protect against risks is substantiated. The conclusions on the effectiveness of instruments to influence the sustainable development of agricultural enterprises are proposed.*

Keywords: *agricultural production; risk management; production diversification; strategic planning; strategic management tools.*

© ЖМУДЕНКО В.О., 2015

JEL classification: *Q100*

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сільське господарство є однією із найризикованіших галузей. Агресивне використання сільськогосподарських угідь, недотримання науково обґрунтованих рекомендацій стосовно сівозмін, стрімкий розвиток галузі рослинництва і майже відсутність розвитку галузі тваринництва, а також суттєве зменшення обсягів природоохоронної діяльності створили реальну загрозу ресурсо-екологічній безпеці розвитку аграрного сектора економіки і в цілому держави.

Політична нестабільність у державі, високий рівень корупції, відсутність довгострокових кредитів з малою відсотковою ставкою, недосконаліть цінової політики на сільськогосподарську продукцію, що проявляється значними коливаннями цін, обмежують інвестиції в галузь для підтримки розвитку її інфраструктури. Значне зростання доходів крупного капіталу в сільськогосподарському виробництві посилює фінансове знекровлення сільського сектора суспільства, вичерпується потенціал його розвитку та саморозвитку сільських громад, а деградація його окремих сегментів досягла значного рівня, що є прямою загрозою національній безпеці.

Тому в процесі пошуку шляхів подолання ризиків, які існують в агробізнесі, виробник аграрної продукції, насамперед, має визначитись з ризиками, що суттєво впливають на результативність його діяльності, та з інструментами, за допомогою яких можна мінімізувати цей вплив.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Проблеми теорії і практики управління аграрними ризиками досліджували: О. Кіпрєєва [1, с.54–63], О. Кобилянська [2, с.140–145], Г. Коломієць [3], М. Коротєєв [4, с.81–82], М. С. Навроцький [5, с.17–20], Т. Ю. Теофилова [6, с.19–23] та багато інших відомих вчених. Проте категорія «ризики» досліджена здебільшого на макроекономічному рівні, а наукові спроби розробки теоретико-методичних особливостей управління ризиками в аграрній сфері та механізмів їх мінімізації по суті, є фрагментарними.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Високий рівень ризику в сільському господарстві України вимагає кваліфікованого управління, тобто прийняття управлінських рішень з його урахуванням, тому питання розробки та впровадження систем і стратегій управління ризиками є надзвичайно важливим і потребує вирішення. Актуальність і об'єктивна необхідність подальшого дослідження вказаних проблем обумовили вибір теми дослідження, його мету та завдання.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження інструментів та механізмів, які дозволять мінімізувати як виробничі, так і ринкові ризики в аграрній сфері. Серед основних завдань варто відмітити доцільність дослідження управління ризиками при здійсненні сільськогосподарської діяльності та впровадження стратегічних методів управління ризиками, які базуються на ринкових механізмах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аграрні реформи та становлення ринкових взаємовідносин, зміна форм власності та форм господарювання значно збільшують ступінь невизначеності соціально-економічних процесів в сільському господарстві і, відповідно, підсилюють вплив ризиків на аграрний бізнес. Зростає вплив макроекономічних рішень на діяльність кожного сільськогосподарського виробника. Сама аграрна реформа є фактором ризику. Вважаємо, що використання категорії ризику дозволяє значно підвищити ефективність управління, особливо в тому випадку, коли на зміну методам адміністративно-командного господарювання приходить система переважно ринкових взаємозв'язків в економіці, коли відбувається різка децентралізація управління господарськими і соціальними процесами в суспільстві. Для визначення кола викликів, ризиків та загроз в аграрній сфері передусім необхідно з'ясувати сутність цих категорій та їх співвідношення між собою.

Ризик – це усвідомлена можливість небезпеки, можливість збитків або неуспіху в якійсь справі, можливість втрати частини активів, недоотримання або неотримання прибутку в результаті впливу несприятливих факторів під час проведення господарської діяльності [3, с.141]. Ризик, як і виклик, необов'язково становить небезпеку, це лише її

потенційна можливість.

Небезпека – це можливість якогось лиха, нещастя, катастрофи, шкоди тощо. Також її можна визначити як об'єктивно наявну, але не фатальну можливість нанесення шкоди, майнового (матеріального), фізичного чи морального збитку особистості, суспільству, державі.

Загроза – центральне поняття теорії національної безпеки, що означає безпосередню можливість заподіяння збитку. Загроза може бути потенційна або реальна. Загроза є наслідком небезпеки.

Негативний вплив на галузь визначають ризики і загрози, що мають імовірнісний характер і відрізняються ступенем ймовірності нанесення збитку. Для економічної безпеки сільського господарства можна виокремити такі ризики, як політичні, виробничі, ринкові, юридичні, агроекологічні, соціальні, демографічні

Питання політичної стабільності є актуальними для різних за рівнем соціально-економічного розвитку держав світу, оскільки безпосередньо впливає на стан галузей економіки країни. Політичними загрозами економічній безпеці галузі можна вважати недосконаліть законодавства у сфері економічних відносин та механізмів формування економічної політики; високий рівень корупції в державно-управлінській сфері; політична і фінансова залежність країни від інших держав тощо.

Виробничі ризики виражаються в зміні характеристик засобів виробництва, взаємодії чинників виробництва, отриманій продукції, і розглядаються у зв'язку з результатами виробничого процесу [5, с.18]. Ці ризики найбільш характерні для сільського господарства, тому що результати виробництва галузі безпосередньо залежать від природно-кліматичних умов. Біологічна природа ресурсів обумовлює сезонність виробництва, схильність тварин і рослин до захворювань, пошкодження шкідниками, істотний розрив між часом вкладення ресурсів і отриманням віддачі від нього [2, с.19]. Такий сезонний розрив між затратами виробництва та виходом продукції призводить до нерівномірного надходження виручки від реалізації продукції впродовж року та зниження платоспроможності аграріїв. Фактична собівартість виробленої сільськогосподарської продукції визначається лише наприкінці року, що унеможливлює прогнозування фінансових результатів суб'єктів господарювання.

Ринкові ризики, спричинені кон'юнктурою ринку, конкуренцією, коливанням цін, інфляцією, розвиненістю та ефективністю збутових каналів, маркетинговою діяльністю підприємств, властиві суб'єктам сільськогосподарського виробництва. Зокрема, цінові ризики відзначаються високою ймовірністю не відшкодування повних витрат на виробництво продукції. На ринку сільськогосподарської продукції ціна формується під впливом попиту і пропозиції з урахуванням конкуренції з боку інших товаровиробників. Так, у 2013–2014 маркетинговому році порівняно з минулим сезоном ціни на пшеницю і ячмінь знизилися вже на 25–33%.

Фінансово-економічні ризики дозволяють оцінити доступ всіх господарюючих суб'єктів в аграрній галузі до кредитних ресурсів, можливості отримання регіональних асигнувань, здійснення інноваційно-інвестиційної діяльності за допомогою регіональних органів влади, отримання податкових пільг. Певною мірою ці ризики визначають рівень неготовності потенційних інвесторів вкладати кошти у розвиток галузі. Особливе місце серед фінансово-економічних ризиків займають інфляційні, під якими розуміють основні чинники, що викликають непомірно високі темпи зростання цін. Забезпечення економічної безпеки галузі потребує обов'язкового перегляду антиінфляційної політики держави.

Інноваційний ризик визначається як ймовірність втрат, що виникають при вкладанні підприємством коштів у виробництво нових товарів (послуг), які можливо не знайдуть очікуваного попиту на ринку. Оцінка ризиків такого типу передбачає, зазвичай, оцінку привабливості одного з видів інноваційної діяльності сільськогосподарських підприємств та вибір найменш ризикованого з точки зору максимізації кінцевого фінансового результату і можливості виробництва якісної і конкурентоспроможної продукції. Низький рівень

науково-технічного потенціалу сільського господарства, втрата лідерства за важливими напрямками науково-технічного розвитку підвищує ступінь ризикованості галузі.

Інформаційний ризик передбачає формування управлінського рішення в умовах інформаційної невизначеності або викривлення інформації. Для сільського господарства характерною є слабка інформованість товаровиробників відносно кон'юнктури ринку, низька якість інформаційного забезпечення діяльності підприємств галузі, нерозвиненість інформаційної інфраструктури на сільських територіях. Брак інформації погіршує умови господарювання та торгівлі, підвищує ризики та зменшує довіру між учасниками ринку сільськогосподарської продукції, знижує ефективність та результативність її реалізації.

Юридичним вважається ризик припинення діяльності або накладення штрафних санкцій на суб'єкт господарювання за недотримання ним законодавства або порушення укладених угод. За оцінками юристів, сьогодні до 30% земель агрохолдингів оформлені з суттєвими порушеннями.

Кадровий ризик передбачає наявність загроз з боку фахівців галузі сільського господарства, які можуть призвести до небезпеки. Ці ризики виникають під час підбору або/та звільнення персоналу, пов'язані з наявністю в агроформуваннях так званих груп ризику, а можуть з'явитись у результаті неефективної мотивації персоналу. Також низький рівень заробітної плати сільськогосподарських працівників, сезонний характер виробництва, несприятливі умови праці та соціально-побутові умови знижують рівень зацікавленості та трудової активності персоналу і безпосередньо впливають на ефективність виробництва. Для забезпечення інноваційного розвитку сільського господарства потрібно активно залучати молодих людей, оскільки їх наявний високий рівень освіти, знань, вмінь, мобільності потрібно гідно використовувати. Фактичний рівень освіти персоналу (частка працівників з неповною і вищою освітою) суб'єктів господарювання аграрної галузі низький – в середньому 27,7% при нормативних показниках 70–100%, не зважаючи на те, що щороку в галузі здійснюється професійна перепідготовка кадрів та підвищення їх кваліфікації. Так, серед управлінського персоналу сільськогосподарських підприємств коефіцієнт перепідготовки та підвищення кваліфікації становив в середньому 0,2. Однак у 2013 р. є значна позитивна динаміка – цей показник збільшився до 42,9% від управлінського складу галузі.

Соціальні ризики визначають рівень розвитку сільських територій та трудового потенціалу. М. В. Семикіна стверджує, що соціальна несправедливість в оцінці праці та розподілі трудових доходів, неможливість для переважної більшості працівників досягти стандартів добробуту забезпечених прошарків, поширена бідність серед працюючих не лише зменшують віру в спроможність власною працею поліпшити свій добробут, але й накопичують конфліктний потенціал у суспільстві, що протидіє процесам модернізації економіки, провокує втрату конкурентних позицій, передових технологій [7, с.121].

Ефективний розвиток сільського господарства залежить від раціонального використання задіяного у виробництві його продукції природо-ресурсного потенціалу та збереження екологічних компонентів довкілля. Тому є потреба у виділенні агроекологічних ризиків, оцінці їх впливу на безпеку сільськогосподарської продукції, а також можливість її виробництва та переробки на певних територіях.

Ризики можуть як позитивно, так і негативно впливати на економічну безпеку. Якщо кількісно оцінити можливість нанесення збитку від 0 до 1, то ризик знаходиться в межах від 0,3 до 0,5, загроза – від 0,7 до 0,9. Інтервал від 0,5 до 0,7 визначає загрозоформуючий ризик, тобто вплив не має явного «наміру» завдати шкоди, але вказана тенденція явно простежується [6, с.21]. В момент перевищення порогових значень показників довготривалі фактори ризику кваліфікуються як загрози економічній безпеці сільського господарства.

Оцінка загроз і ризиків економічній безпеці сільського господарства передбачає ідентифікацію негативних впливів, визначення сили їх дії на економічну безпеку та виявлення можливих змін економічної системи. Загрози, як і економічна безпека в цілому, мають комплексний характер і виявляються на різних рівнях системи. Головними загрозами

економічній безпеці сільського господарства можна вважати: низьку ефективність сільськогосподарського виробництва; недосконалість механізмів інвестиційного забезпечення; проблему деформації цінових пропорцій; нераціональне використання земель сільськогосподарського призначення; проблему забезпеченості основними виробничими засобами; недосконалість інфраструктури та механізмів регулювання кон'юнктури аграрного ринку; низьку матеріальну зацікавленість робітників АПК та ін.

Одними із найнебезпечніших ризиків у аграрному секторі є агроекологічні. Тому, для того щоб спонукати дрібних фермерів займатись аграрним бізнесом, потрібне державне страхування. Для захисту від ризиків неврожаю потрібні інноваційні технології управління обробкою посівів засобами захисту рослин, внесенням міндобрив, збору та зберігання врожаю. Для того, щоб уникнути ризику втрати врожаю, потрібні інвестиції в сучасну сільськогосподарську техніку. Малим і середнім фермерським господарствам варто об'єднуватись в кооперативи. Інакше, ефект масштабу в агробізнесі призведе до формування лише великих агрохолдингів, а це несе велику соціальну загрозу для села. Захист від ризику падіння цін передбачає використання фінансових інструментів (ф'ючерсів, пут-опціонів). Захист від політичних ризиків надають міжнародні страхові компанії із західними засновниками.

Зазначеним ризикам притаманні якості, що характерні лише для аграрного виробництва: протидія ризиків (наприклад, ціновий ризик і ризик низького врожаю протидіють один одному); системність ризиків; інерційність (ризики, що безпосередньо впливають на конкретну галузь, через певний проміжок часу впливають на все сільське господарство). Взаємозалежність зазначених ознак ризиків необхідно враховувати під час вибору інструментів для їх мінімізації та управління.

Для того, щоб мінімізувати ризики агробізнесу і досягти розвитку, існує певний інструментарій з управління ними, а саме диверсифікація, хеджування, цінове страхування, а також управління фіксованими і змінними витратами; управління структурою капіталу; управління мотивацією; розробка стратегій; управління в умовах підвищеного ризику.

У процесі стратегічного планування, дослідження й управління ризиками в аграрному виробництві доцільно застосовувати метод SWOT-аналізу, головною перевагою якого є можливість одночасного дослідження зовнішнього та внутрішнього середовища об'єкта. Застосування техніки SWOT-аналізу під час дослідження інструментів управління ризиками у сільському господарстві дозволяє визначити сильні сторони кожного з них, через які максимізується вплив на конкретні групи ризиків, та слабкі, що заважають зменшувати останні. Разом з тим, проведення аналізу зовнішніх можливостей і загроз допомагає у визначенні та реалізації стратегії розвитку аграрних підприємств у довгостроковій перспективі, а також у виборі найоптимальніших для конкретних умов інструментів управління аграрними ризиками [8, с.54–67].

Одним з інструментів, який дозволяє мінімізувати виробничі та ринкові ризики в аграрній сфері є диверсифікація. Диверсифікація виробництва в сільськогосподарських підприємствах – це процес освоєння виробництва нових, або ж розширення номенклатури та асортименту традиційних видів продукції, що дозволяє більш повно реалізувати наявний природний, біологічний, ресурсний, виробничий потенціал і сприяє зміцненню фінансово-економічної та екологічної безпеки, підвищує конкурентоспроможність і ефективність діяльності суб'єктів господарювання [4, с.81].

Потреба в диверсифікації аграрного виробництва викликана передумовами загальноекономічного характеру (табл. 1) [1, с.56].

У результаті узагальнюючого аналізу цього інструментарію можна виокремити такі види:

– інструменти, які виробник сільськогосподарської продукції може використовувати самостійно: застосування ефективних агротехнологій; раціональне використання мінеральних добрив і засобів захисту рослин; обґрунтоване забезпечення технікою;

диверсифікація виробництва; висококваліфіковані спеціалісти; створення маркетингових схем;
- інструменти, для використання яких агровиробник має звернутися до приватного сектора (банку, страхової компанії, кредитної спілки, лізингової компанії);
- макроекономічні методи, основою яких є регуляторна політика уряду на аграрному ринку та державної програми підтримки цього сектора економіки.

Таблиця 1

Диверсифікація виробництва в сфері АПК як інструмент управління ризиками

	Сильні сторони	Слабкі сторони
Внутрішнє середовище	1. Самостійність у виборі напряму диверсифікації. 2. Освоєння новітніх технологій, впровадження нових видів продукції, заволодіння новими сегментами ринку. 3. Раціональне використання та прискорене відновлення земельних ресурсів, зниження рівня забруднення через утилізацію відходів. 4. Підвищення зайнятості за рахунок нових робочих місць і підвищення кваліфікації працівників.	1. Диспаритет цін на промислову і аграрну продукцію. 2. Обмеженість вибору напрямів диверсифікації конкретними природно-кліматичними умовами. 3. Недостатня інформованість про напрями диверсифікації. 4. Висока вартість окремих напрямів діяльності. 5. Незабезпеченість засобами виробництва за основним видом діяльності.
	Можливості	Загрози
Зовнішнє середовище	1. Вплив на економічну, соціальну й екологічну ефективність аграрних формувань, покращення використання природних ресурсів, засобів виробництва і трудових ресурсів. 2. Розширення кола споживачів. 3. Уникнення природно-кліматичних і ринкових ризиків. 4. Нівелювання сезонності виробництва. 5. Зниження залежності від постачальників.	1. Небажання аграрного виробника змінювати та розширювати структуру виробництва. 2. Необізнаність з механізмами диверсифікації. 3. Нерозвиненість одержаної у спадок виробничої та соціальної інфраструктури. 4. Невирішеність фінансово-кредитного забезпечення.

У процесі аналізу переваг і недоліків інструментів мінімізації ризиків аграрних підприємств варто враховувати критерії його ключових складових: економічний, соціальний та екологічний розвиток.

Висновки і перспективи подальших розробок. Таким чином, у статті проаналізовано та систематизовано основні види аграрних ризиків. Доведено, що диверсифікація аграрного виробництва як інструмент управління ризиками, дозволяє мінімізувати ризики від несприятливих явищ агротехнічного і погодно-кліматичного характеру та непередбачуваних тенденцій ринку, сприятиме оптимізації галузевої структури та нівелювання сезонності аграрного виробництва. Це не лише гарантує регулярність отримання доходів та підвищення прибутковості, але й сприятиме забезпеченню продовольчої безпеки країни, підвищенню зайнятості сільського населення. Серед перспектив подальших розробок варто виділити дослідження вибору оптимальної стратегії управління ризиками для забезпечення економічної безпеки сільського господарства.

Література

1. *Кіпрєєва О. Методичні передумови управління ризиками в аграрному виробництві / О. Кіпрєєва // Банки і фінанси. – 2012. – № 4. – С. 54–63.*

2. *Кобилянська О. М. Ризик як економічна категорія та його особливості в аграрному виробництві / О. М. Кобилянська // Економіка АПК. – 2008. – № 1. – С. 140–145.*
3. *Коломієць Г. М. Категорія «ризик» в дискусії сучасної економічної теорії / Г. М. Коломієць, Ю. Г. Гузненков // Вісник Харківського національного університету ім. В. Н. Каразіна (Економічна серія). – 2010. – № 921 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://dspace.univer.kharkov.ua/bitstream/123456789/6831/2/Kolomiets.pdf.*
4. *Коротєєв М. А. Передумови диверсифікації виробництва у сільськогосподарських підприємствах / М. А. Коротєєв // Матер. Всеукр. наук. конф. – Умань, 2013. – Ч. 2. – С. 81–82.*
5. *Навроцький С. Систематизація ризиків сільськогосподарських підприємств / С. Навроцький // Вісник Київського національного університету ім. Т. Шевченка (Серія «Економіка»). – 2008 . – Вип. 105. – С. 17–20.*
6. *Теофилова Т. Ю. Риски и угрозы экономической безопасности: идентификация, оценка и противодействие влиянию / Т. Ю. Феофилова // Бизнес, менеджмент и право. – 2010. – № 1. – С. 19–23.*
7. *Семикіна М. В. Мотивація праці: нова парадигма в умовах конкурентного середовища / М. В. Семикіна // Чернігівський науковий часопис ЧДІЕУ: електронний зб. наук. праць (Серія 1. Економіка і управління). – 2011. – № 2 (2). – С. 118–126.*
8. *Гордієнко П. Стратегічний аналіз: навч. посіб. / П. Гордієнко. – К.: Алерта, 2006. – 403 с.*

References

1. *Kipreeva, O. (2012), «Methodological background of risk management in agriculture» [Metodolohichni peredumovy do upravlinnia ryzykamy v ahrarnomu vyrobnytstvi], Banks and Finances, No. 4, pp. 54–63 (ukr)*
2. *Kobylyanska, O. M. (2008), «Risk as an economic category and its features in agricultural production» [Ryzyk yak ekonomichna katehoriia ta yoho osoblyvosti v ahrarnomu vyrobnytstvi], The Economy of Agro-Industrial Complex, No. 1, pp. 140–145 (ukr)*
3. *Kolomiets, G. M. (2010), «The concept «risk» in modern economic theory» [Katehoriia «ryzyk» v dyskusii suchasnoi ekonomichnoi teorii], available at: http://dspace.univer.kharkov.ua/ bitstream/123456789/6831/2/Kolomiets.pdf (ukr)*
4. *Koroteev, M. A. (2013), Prerequisites for agricultural enterprises production diversification [Peredumovy dyversyfikatsii vyrobnytstva u silskohospodarskykh pidpryiemstvakh: Materialy vseukrainskoi naukovoi konferentsii], Proceedings of Ukrainian scientific conference, Uman, pp. 81–82 (ukr)*
5. *Navrotskyi, S. (2008), «Systematization of agricultural enterprises risks» [Systematyzatsiia ryzykiv silskohospodarskykh pidpryiemstv], Bulletin of Taras Shevchenko National University of Kyiv (Series «Economics»), No. 105, pp. 17–20 (ukr)*
6. *Teofilova, T. Yu. (2010), «Risks and threats of economic security: definition, evaluation and resistance to influence» [Riski i ugrozy ekonomicheskoy bezopasnosti: identifikatsiya, otsenka i protivodeystvie vliyaniyu], Business, Management and Law, No. 1, pp. 19–23 (rus)*
7. *Semykina, M. V. (2011), «Labour motivation: a new paradigm in a competitive environment» [Motyvatsiia pratsi: nova paradyhma v umovakh konkurentnoho seredovyshcha], Chernihiv Scientific Annals of Scientific-educational Institute of Economics of Chernihiv National Technological University: electronic coll. of scientific works, Series 1. Economics and Management, No. 2 (2), pp. 118–126 (ukr)*
8. *Gordienko, P. (2006), Strategic Analysis [Stratehichnyi analiz], Alerta, Kyiv, 403 p. (ukr)*

Стаття надійшла до редакції 16.09.2015.

УДК 338.12:332.7

Володимир Анатолійович КАРПОВ
кандидат економічних наук, професор кафедри економіки та управління національним господарством, Одеський національний економічний університет, e-mail: karpov1958@yandex.ua

Радислава Іванівна ШЕВЧЕНКО-ПЕРЕПЬОЛКІНА
аспірант кафедри економіки та управління національним господарством, Одеський національний економічний університет, e-mail: rada.izm@mail.ru

АНАЛІЗ ФУНДАМЕНТАЛЬНИХ ПРОТИРІЧ ЕФЕКТИВНОСТІ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ ПРОЕКТУ

Карпов, В. А. Аналіз фундаментальних протиріч ефективності грошових потоків проекту / Володимир Анатолійович Карпов, Радислава Іванівна Шевченко-Перепьолкіна // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. праць; за ред. М. І. Звєрякова (голов. ред.) та ін. (ISSN 2313-4569). – Одеса: Одеський національний економічний університет. – 2015. – Вип. 3. – № 58. – С. 62–71.

Анотація. *У статті започатковано осмислення теоретичних та практичних проблем розрахунків ефективності проекту. На прикладах наведений розрахунок чистого дисконтованого доходу для різних за характером варіантів грошового потоку проектів.*

Ключові слова: *інвестиційний проект; ставка дисконтування; чистий приведений дохід; ефективність проекту.*

Владимир Анатольевич КАРПОВ
кандидат экономических наук, профессор кафедры экономики и управления национальным хозяйством, Одесский национальный экономический университет, e-mail: karpov1958@yandex.ua

Радислава Ивановна ШЕВЧЕНКО-ПЕРЕПЁЛКИНА
аспирант кафедры экономики и управления национальным хозяйством, Одесский национальный экономический университет, e-mail: rada.izm@mail.ru

АНАЛИЗ ФУНДАМЕНТАЛЬНЫХ ПРОТИВОРЕЧИЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ ПРОЕКТА

Карпов, В. А. Анализ фундаментальных противоречий эффективности денежных потоков проекта / Владимир Анатольевич Карпов, Радислава Ивановна Шевченко-Перепёлкина // Вестник социально-экономических исследований: сб. науч. трудов; под ред. М. И. Зверякова (глав. ред.) и др. (ISSN 2313-4569). – Одесса: Одесский национальный экономический университет. – 2015. – Вып. 3. – № 58. – С. 62–71.

Аннотация. *В статье положено начало для осмысления теоретических и практических проблем расчетов эффективности проекта. На примерах приведен расчет чистого дисконтированного дохода для разных по характеру вариантов денежного потока проектов.*

Ключевые слова: *инвестиционный проект; ставка дисконтирования; чистый приведенный доход; эффективность проекта.*

Vladimir KARPOV
PhD in Economics, Professor of Economics and Management of National Economy Department, Odessa National Economics University, e-mail: karpov1958@yandex.ua

Radislava SHEVCHENKO-PEREPELKINA
Postgraduate student of Economics and Management of National Economy Department, Odessa National Economics University, e-mail: rada.izm@mail.ru

 © КАРПОВ В.А., ШЕВЧЕНКО-ПЕРЕПЬОЛКІНА Р.І., 2015

ANALYSIS OF CASH FLOWS EFFICIENCY FUNDAMENTAL CONTRADICTIONS OF A PROJECT

Karpov, V., Shevchenko-Perepelkina, R. (2015), Analysis of cash flows efficiency fundamental contradictions of a project. Ed.: M. Zveryakov (ed.-in-ch.) and others [Analiz fundamentalnykh protyrich efektyvnosti hroshovykh potokiv proektu; za red.: M. I. Zveriakova (gol. red.) ta in.], Socio-economic research bulletin (ISSN 2313-4569), Odessa National Economic University, Odessa, Issue 3, No. 58, pp. 62–71.

Abstract. *A comprehension theoretical and practical problems of project efficiency calculations is initiated in the article. The calculation of the net discounted income for different cash flow projects on given examples is presented.*

Keywords: *investment project; discount rate; net present value; efficiency of the project.*

JEL classification: *O220*

Постановка проблеми у загальному вигляді. Загальноприйнятим вважається наступне правило оцінки ефективного проекту [2; 3; 4; 5; 6; 8; 9; 10; 11]:

якщо NPV > 0, то PI > 1, IRR >i (проект ефективний),
якщо NPV < 0, то PI < 1, IRR < i (проект не ефективний),
якщо NPV = 0, то PI = 1, IRR = i (нульова ефективність),

де *NPV* – чистий приведений дохід;
PI – індекс прибутковості;
IRR – внутрішня норма дохідності;
i – ставка дисконтування.

У статті, що опублікована в 2014 р. [1], було показано, що традиційно використовувані більшістю теоретиків та аналітиків дисконтовані показники ефективності проектів у низці випадків не відображають реальну прибутковість (збитковість) проекту. Проаналізуємо подібні варіанти проектів, що виникають в теорії та практиці і запропонуємо вихід із цих ситуацій.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. У загальному вигляді економічну ефективність проекту можна визначити таким чином [2, с.103]:

$$E = f(t, k, R1 \ldots Rn, A),$$

де *E* – комплексний показник ефективності;
t – чинник часу;
k – інфляція;
R1…Rn – чинники ризиків;
A – альтернативність проекту.

Вищенаведена функція малопридатна для практичного використання через свою багатовимірність. Більшість авторів і аналітиків [2; 4; 5; 6; 9; 10] використовують набір критеріїв ефективності, що відображають з різних сторін реалістичність проекту. Як основний вимірник прибутковості проекту, скоригований з урахуванням часового фактора, використовують показник чистого приведеного доходу (net present value, *NPV*). Ця величина характеризує загальний абсолютний результат інвестиційної діяльності, її кінцевий ефект. Під *NPV* розуміють різницю дисконтованих на один момент часу показників доходу *B(t)* і витрат на реалізацію проекту *C(t)*. У цьому випадку *t* є номером року життєвого циклу проекту. Якщо доходи й витрати представлені у вигляді потоку надходжень, то *NPV* дорівнює сучасній величині цього потоку. Як вказує більшість авторів, величина *NPV* є основою для визначення інших вимірників ефективності [2; 4; 5; 6; 9; 10].

Якщо потік надходжень характеризується величинами $Rt = B(t) - C(t)$, причому ці величини можуть бути як позитивними, так і негативними, тоді за умови, що ставка порівняння дорівнює *i*, маємо [2, с.105]:

$$NPV = \sum_{t=1}^{n} \frac{B(t) - C(t)}{(1+i)^n} = \sum_{t=1}^{n} \frac{R(t)}{(1+i)^n}. \quad (1)$$

Якщо первісні витрати – *A* виділяються у так званий нульовий період, то формула (1) матиме наступний вигляд:

$$NPV = \sum_{t=1}^{n} \frac{R(t)}{(1+i)^n} - A. \quad (2)$$

Формули (1) та (2) з одного боку являють собою функцію ефективності проекту, а, з іншого, числовий ряд розрахунку грошового потоку. Як функція ефективності ці формули є складною модифікацією гіперболи або статичної функції, вигляд якої залежить від динаміки грошового потоку. Як числовий ряд – це модифікація геометричної прогресії, вигляд якої також залежить від динаміки грошового потоку. Ці висновки дещо спрощують підхід до аналізу ефективності проектів на практиці.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Розглянемо деякі особливості розрахунку NPV для певних видів грошових потоків.

1. Якщо грошові потоки у проекті рівномірно розподілені в часі, то *Rt* – постійна величина дорівнює *R* (постійна річна рента «постнумерандо»). Рівномірності розподілу грошових потоків проекту можна домогтися, якщо укрупнити інтервали планування. Тоді *NPV* буде являти собою наступний числовий ряд [3, с.110]:

$$NPV = -A - R + \left[R + R\frac{1}{1+i} + R\frac{1}{(1+i)^2} + ... + R\frac{1}{(1+i)^{n-1}} \right] + R\frac{1}{(1+i)^n}. \quad (3)$$

У квадратних дужках авторами виділено класичну геометричну прогресію із загальним членом $q = \frac{1}{1+i} \le 1$ (ряд сходиться) [3, с.111]. Після перетворення формули (3) отримаємо такий вираз:

$$NPV = -A - R + \frac{R}{1-q} - \frac{R}{1-q}q^n + Rq^n = R\frac{(1+i)^n - 1}{i(1+i)^n} - A. \quad (4)$$

Якщо формулу (4) розглядати як функцію ефективності при n → ∞ (вічна рента), формула (4) перетвориться до такого виду:

$$NPV = \frac{R}{i} - A. \quad (5)$$

Проаналізуємо подібний простий варіант. У цьому випадку ефективність проекту залежить від ставки порівняння – *i* і сполучення *R* та *A*. Якщо A = 0, то маємо класичну гіперболу (рис. 1, негативні значення ставок дисконтування наведені умовно). У цьому випадку, стійкість проекту є абсолютної, а IRR → ∞. Чи можуть бути на практиці подібні випадки?

Так, якщо первісні вкладення розмиті по роках життєвого циклу, або взагалі відсутні (спонсорство, капвкладення за рахунок кредитів тощо).

Якщо первісні вкладення доводяться на нульовий період, то вид функції ефективності залежить від сполучення *R* і *A* (рис. 2). При цьому *IRR* можна знайти із вираження – $NPV = \frac{R}{i} - A = 0 \to i = \frac{R}{A}$. Тому моделі прогнозування, засновані на рівномірності грошових потоків проектів, можуть мати високі *IRR*.

Постановка завдання. Основною метою статті є проведення критичного аналізу практичного застосування показників ефективності інвестиційних проектів, а також

обґрунтування нових підходів в оцінці порівняльної ефективності підприємницьких проектів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Проаналізуємо загальний підхід до функції ефективності за формулою (1). Тут також можливі варіанти. При цьому найцікавішими можуть бути [4, с.140]:

- зниження грошового потоку до кінця життєвого циклу проекту;
- збільшення грошового потоку до кінця життєвого циклу проекту;
- коливання грошового потоку протягом життєвого циклу проекту;
- і, нарешті, чи можливий варіант коли $NPV \geq \sum R(t)$ (чистий дисконтований дохід більше сумарного чистого доходу)?

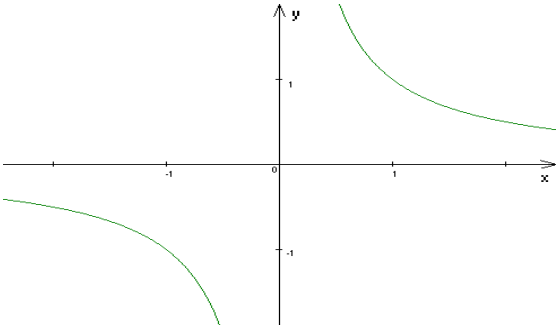


Рис. 1. Класична гіпербола

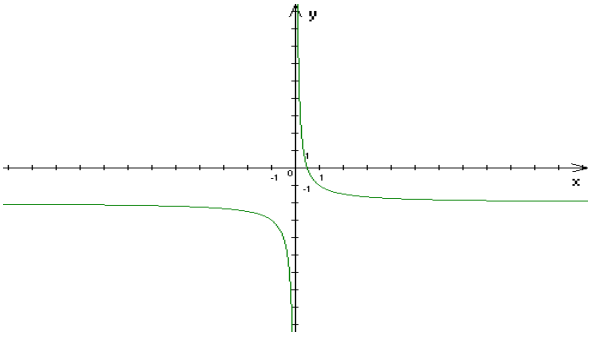


Рис. 2. Зрушення гіперболи залежно від сполучення R і A

Розглянемо перший варіант – зниження грошового потоку до кінця життєвого циклу проекту (рис. 3).

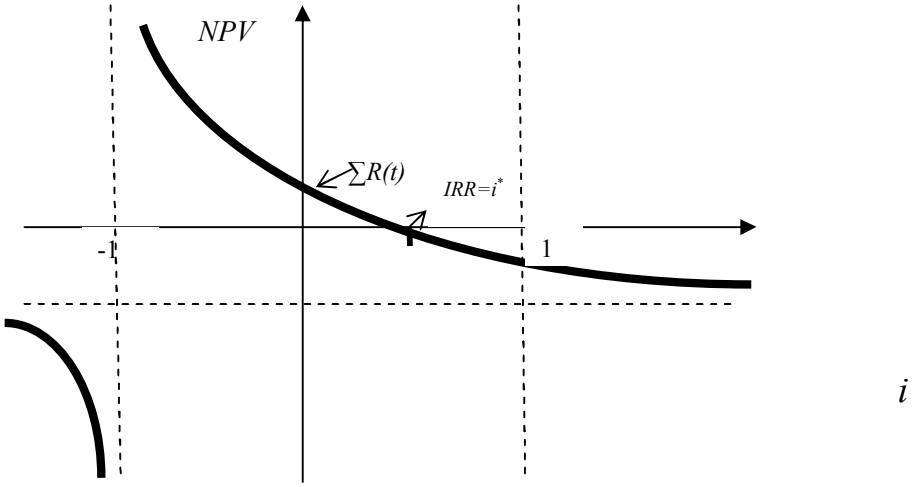


Рис. 3. Зниження грошового потоку до кінця життєвого циклу проекту

Крива ефективності починається з крапки $\sum R(t)$ при $i = 0$ (негативні значення ставок порівняння у цій статті не розглядаються) і швидко знижується до критичного значення *IRR* в якому $NPV = 0$. Далі з ростом i $NPV \leq 0$. Другий варіант – збільшення грошового потоку до кінця життєвого циклу проекту (рис. 4).

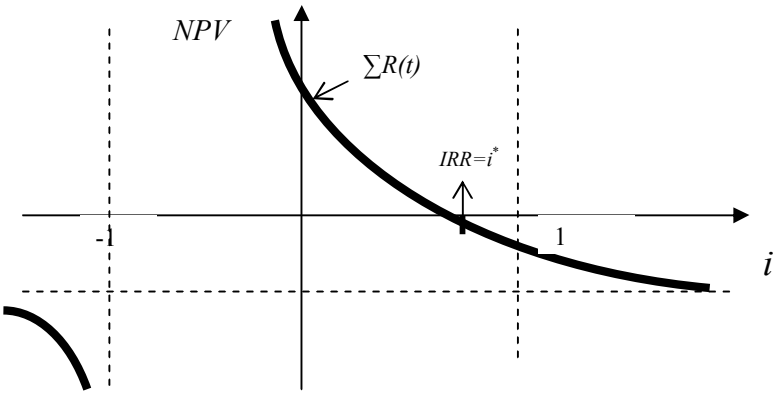


Рис. 4. Збільшення грошового потоку до кінця життєвого циклу проекту

Цей варіант за формою повторює попередній, однак, з більш високою крапкою сумарного грошового потоку – $\sum R(t)$ і більшої *IRR* (за інших рівних умов). У програмних продуктах, призначених для автоматизації розрахунку ефективності проектів, використовують переважно дві моделі росту грошових потоків [1].

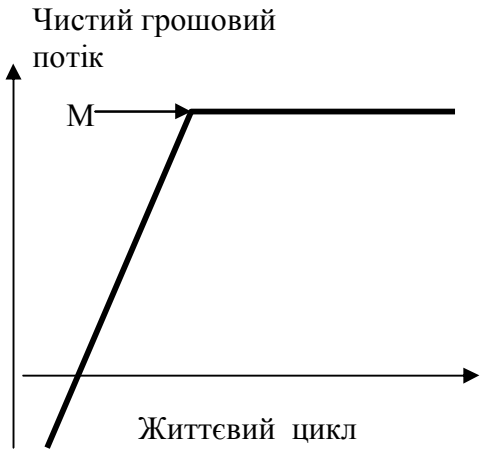


Рис. 5. Насичення потужностей проекту

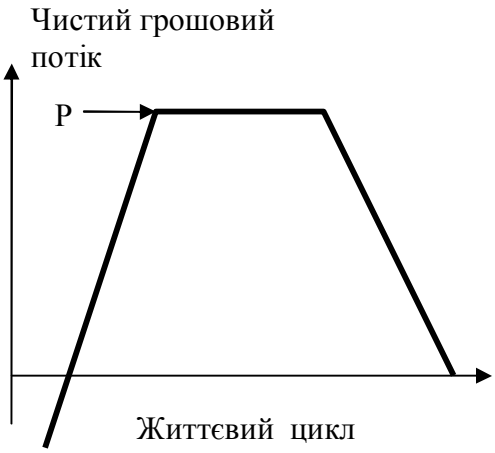


Рис. 6. Зростання, насичення та падіння грошових потоків

У першій моделі зростання грошових потоків відбувається до насичення потужностей проекту (рис. 5) до деякої крапки (М), потім рівень грошових потоків стабілізується до кінця життєвого циклу проекту. Друга модель пов'язана з життєвим циклом продукту проекту. Вона припускає поступове зростання грошових потоків (рис. 6) до насичення попиту на продукт (крапка Р), потім стабілізацію на цьому рівні в плині підтримки даного рівня попиту, та зниження в міру падіння попиту на продукт. Перша модель має криву ефективності більше близьку до кривої рис. 4, друга більше близька до кривої рис. 3.

У третьому випадку, для потоків платежів, що спостерігаються на практиці, залежність не буде настільки рівною й «правильною», як на рис. 3 і 4. Картина розглянутої залежності стає іншою, якщо члени потоку міняють знаки більше одного разу [2, с.180]. Наприклад, у силу того, що через певну кількість років після початку віддачі передбачається модернізація виробництва, що вимагає значних витрат. У цьому випадку крива залежності *NPV* від *i* буде помітно відрізнятися від кривої на рис. 3 і 4. Так, на рис. 7 показана ситуація, коли величина *NPV* тричі змінює свій знак.

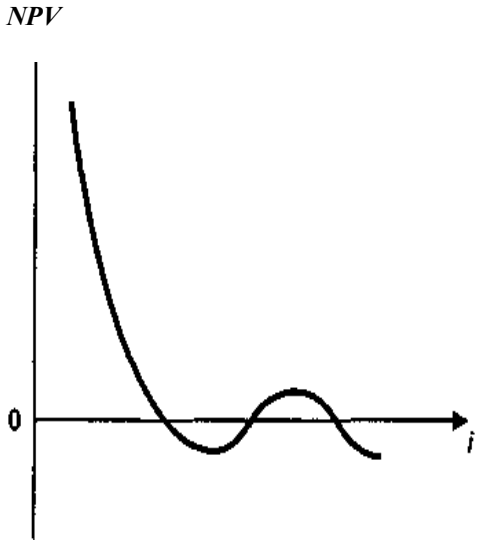


Рис. 7. NPV тричі змінює знак

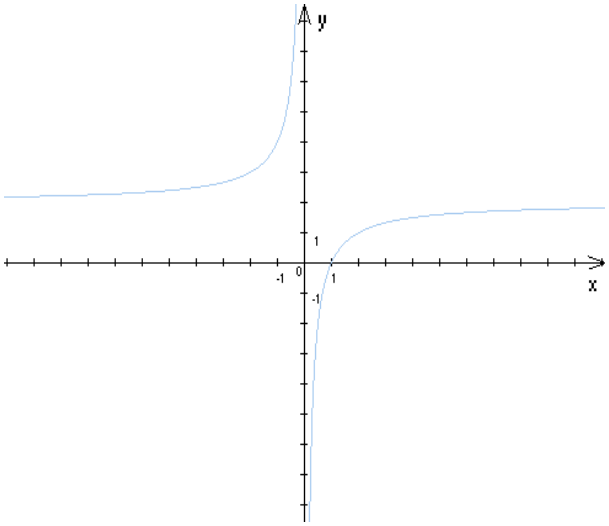


Рис. 8. Грошовий потік змінює знак з мінуса на плюс

Однак, у всіх трьох розглянутих випадках, знак грошового потоку змінюється з негативного на позитивний, в останньому випадку з мінуса на плюс, потім знову на мінус і т.д.

Теоретично можлива зворотна ситуація: коли грошовий потік змінює знак з мінуса на плюс (не з огляду на нульовий період).

У даному варіанті можна одержати криву ефективності, яка має вигляд, як на рис. 8. При цьому можуть виникати ситуації з розрахунком *NPV*, коли $NPV \geq \sum R(t)$ (сумарного чистого грошового потоку). Здавалося б, така ситуація неможлива виходячи з виражень 1, 2. Розглянемо ситуацію на умовному прикладі (табл. 1).

Таблиця 1

Умовний приклад розрахунку грошового потоку проекту

Початкові витрати	10	Показники	Періоди					Усього
Ставка дисконтування	0,15		1	2	3	4	5	
Одиниці виміру грошового потоку	умов. од.	Поточні витрати	0	0	0	0	50	50
Життєвий цикл проекту	5	Доходи	0	0	40	10	10	60

При ставці дисконтування на рівні 0,15 (15%), початкових витратах у нульовому періоді 10 умов. од. і розподілі грошових потоків, представлених в табл. 1, маємо нульовий чистий грошовий дохід (∑R = -10 - 50 + 40 + 10 + 10 = 0), однак

$$NPV = -10 + \frac{40}{(1+0.15)^3} + \frac{10}{(1+0.15)^4} + \frac{10-50}{(1+0.15)^5} = 2.13.$$

Це на перший погляд суперечить основному постулату ефективності проектів – якщо NPV > 0, то проект ефективний, однак для кризових варіантів проектів тут зберігається умова ∑R = 0 і це робить проект ефективним. Розрахуємо криву ефективності для нашого приклада (табл. 2).

Таблиця 2

Розрахунок кривої ефективності умовного приклада

i	0,00009	0,001	0,1	0,15	0,2	0,3	0,4	0,5	0,6	0,7	0,8	0,9	1
NPV	0,0035	0,003	2,04	2,13	1,89	0,93	-0,25	-1,44	-2,5	-3,5	-4,3	-5	-5,6

Згідно з даними таблиці та побудованої на їхній основі кривої ефективності (рис. 9) *NPV* росте від 0 до максимуму в крапці *i* = 0,15, NPV = 2,13 потім знижується до крапки IRR = 0,38 і далі менше 0.

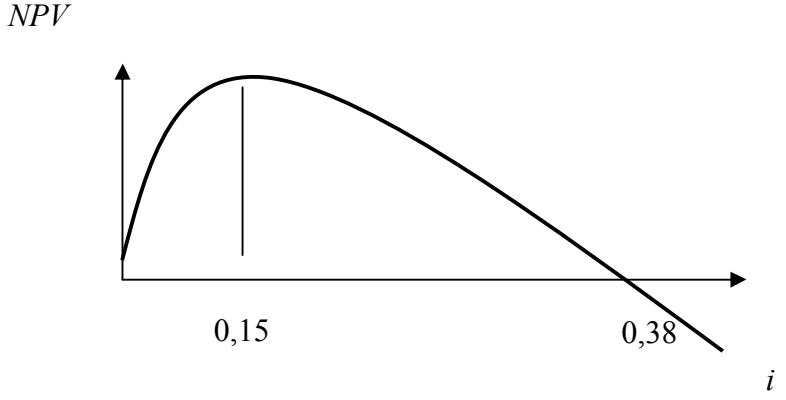


Рис. 9. Крива ефективності умовного прикладу (табл. 1)

Однак, як свідчить досвід, така ситуація можлива на практиці для цілком благополучних проектів. Якщо проект має помірні обсяги поточних витрат, які, наприклад, реалізуються за рахунок кредитів або інших варіантів запозичення зі значною відстрочкою платежів за ними, то на початковому етапі можна мати разові доходи від проекту, що можуть значно перевищувати поточні витрати, а погашення кредитів відбудеться приблизно наприкінці життєвого циклу проекту. У цьому випадку цілком може мати місце ситуація NPV > ∑R > 0.

Розглянемо наступну ситуацію. Під проект 2 отримано кредит на капітальні витрати в розмірі 30 умовних грошових одиниць під 16,7% річних, терміном на п’ять років з погашенням усієї суми наприкінці періоду. Результати реалізації проекту з життєвим циклом 5 років і ставкою порівняння 15% річних представлені в табл. 3.

Таблиця 3

Умовний приклад розрахунку грошового потоку проекту 2

Початкові витрати	30	Показники	Періоди					Усього
Ставка дисконтування	0,15		1	2	3	4	5	
Одиниці виміру грошового потоку	умов. од.	Поточні витрати	0	0	0	0	65	65
Життєвий цикл проекту	5	Доходи	50	20	10	0	0	80

За умовами кредиту сума погашення складе 65 умов. гр. одиниць наприкінці 5 року. Виходячи із результатів проекту маємо ∑R = -30 + 50 + 20 + 10 – 65 = -15 умов. од., а $\mathrm{NPV} = -30 + \frac{50}{(1+0.15)^1} + \frac{20}{(1+0.15)^2} + \frac{10}{(1+0.15)^3} - \frac{65}{(1+0.15)^5} = 2.86$ умов. грош. один.

У цьому випадку маємо NPV > 0 > ∑R < 0. Позитивний *NPV* при неефективному проекті.

Розрахуємо криву ефективності для прикладу 2 (табл. 4).

Таблиця 4

Розрахунок кривої ефективності умовного прикладу 2

i	0,00009	0,001	0,1	0,15	0,2	0,3	0,4	0,5	0,6	0,7	0,8	0,9	1
NPV	-14,99	-14,79	-0,86	2,86	5,2	7,3	7,47	6,62	5,3	3,79	2,2	0,69	-0,78

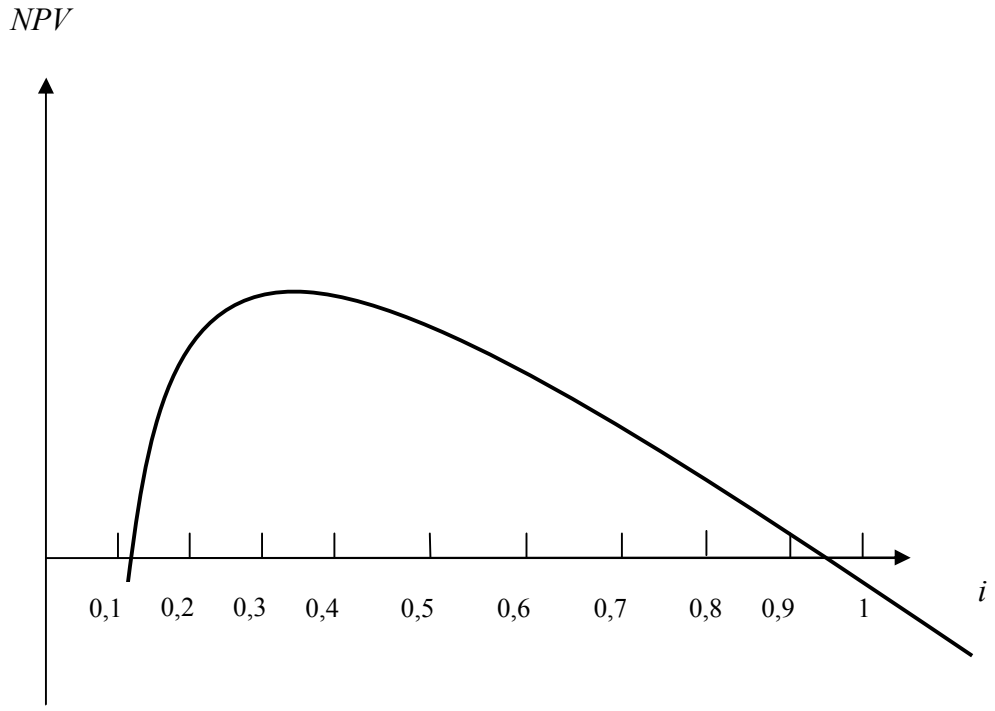


Рис. 10. Крива ефективності умовного прикладу 2 (табл. 4)

Як свідчать дані таблиці, побудованої на їх основі кривої ефективності (рис. 10), *NPV* у двох точках дорівнює 0 (при i = 0,11 і 0,946) максимум знаходиться між точками i = 0, 3 і 0,4, NPV = 7,47, рівність *NPV* і ∑*R* можлива в точці i = 3.

Як показали наведені вище розрахунки, показники ефективності проекту, засновані на розрахунку NPV в деяких випадках не відображають реальної ефективності проекту (варіант, представлений в табл. 3).

Вважаємо, що така ситуація виникає внаслідок того, що в розрахунки показників ефективності включаються витрати, які дисконтуються одночасно з доходами і тим самим, чисельно збільшують дисконтований рівень прибутковості проекту (при дисконтуванні негативної величини витрат збільшується сумарна прибутковість). Хоча, якщо виходити з теорії цінності грошей у часі [10, с.353], саме витрати народжують майбутню вартість – *PV*. Тобто в кожний період часу t витрати *C(t)* породжують майбутні доходи *B(t)*. За змістовим навантаженням *C(t)* є для періоду *t* первісною величиною *P* для майбутнього потоку доходів *B(t),* тому включати витрати в розрахункову дисконтовану частину показника ефективності проекту, вважаємо, не доцільно.

Для оцінки загальної ефективності проекту можна запропонувати показник сумарного дисконтованого доходу з вирахуванням сумарних витрат за проектом за весь життєвий цикл проекту *(PVNC):*

$$PVNC = \sum_{t=1}^{n} \frac{R(t)}{(1+i)^n} - \sum_{t=0}^{n} C(t)\,. \qquad (6)$$

Проаналізуємо використання формули (5) для оцінки наведених раніше прикладів проектів.

Нульове значення показника *PVNC* підходить для проектів, у яких сумарний дисконтований дохід дорівнює сумарним витратам:

$$\sum_{t=1}^{n}\frac{R(t)}{(1+i)^n}-\sum_{t=0}^{n}C(t)=0\Rightarrow\sum_{t=1}^{n}\frac{R(t)}{(1+i)^n}=\sum_{t=0}^{n}C(t). \quad (7)$$

Для проекту 1 розрахунки показали, що $\sum R = 0, NPV = 2.13, PVNC = -23.16 < 0.$

Для проекту 2 $\sum R=-15, NPV= 2.86, PVNC = -29,8<0.$

Таким чином, за показником *PVNC* обидва проекти є неефективними, оскільки сумарні дисконтовані доходи не покривають загальні витрати за проектом.

На практиці дуже часто зустрічаються проекти, в яких наприкінці строку експлуатації наростають поточні витрати, пов'язані з його ліквідацією. Числовий приклад такого проекту 3 представлений в табл. 5.

Таблиця 5

Умовний приклад розрахунку *NPV* і *PVNC* проекту 3

Початкові витрати	80	Показники	Періоди					Усього
Ставка дисконтування	0,15		1	2	3	4	5	
Одиниці виміру грошового потоку	ум. од.	Поточні витрати	0	0	0	0	1000	1000
		Загальні витрати за проектом	–	–	–	–	–	1080
Життєвий цикл проекту	5	Доходи	390	350	360	210	240	1550
		∑R	470					
		NPV	502,7					
		PVNC	-0,123					

Згідно з даними табл. 5 NPV = 502,7 > ∑R = 470, що абсолютно викривлює основні постулати часової теорії грошей. Насправді сумарні дисконтовані доходи не покривають загальні витрати за проектом $\sum_{t=1}^{n}\frac{R(t)}{(1+i)^n}=1079.9<\sum_{t=0}^{n}C(t)=1080$, вони приблизно рівні, показник PVNC = -0,123 близький до нуля. Виходячи із значення *PVNC*, проект 3, з точки зору часової вартості грошей, має нульову ефективність.

Висновки і перспективи подальших розробок. За підсумками проведеного дослідження можна зробити такі висновки:

1. Правило NPV > 0, PI > 1, IRR > і діє не завжди. У деяких варіантах реалізації проектів (спонсорство, кредити з відстрочкою платежів, інші форми інвестування за рахунок позикових коштів) це правило може не відображати реальної прибутковості (збитковості) проекту. Для подібних проектів пропонується розраховувати показник сумарного дисконтованого доходу за вирахуванням сумарних витрат за проектом за весь життєвий цикл проекту – *PVNC*, якщо його значення менше нуля, то такий проект варто відхилити, оскільки сумарні дисконтовані доходи не покривають загальні витрати за проектом.
2. Розрахунок показників ефективності має супроводжуватися економічним аналізом грошових потоків проекту.

Література

1. *Карпов В. А. Нове бачення правила позитивного значення чистого дисконтованого доходу для ефективних проектів / В. А. Карпов, Т. В. Батанова // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2014. – Вип. 2. – № 53. – С. 71–77.*
2. *Карпов В. А. Проектний аналіз: навч. посіб. / В. А. Карпов, В. О. Улибіна. – Одеса: ОДЕУ, 2006. – 150 с.*
3. *Волков И. М. Проектный аналіз: учеб. для вузов / И. М. Волков, М. В. Грачева. – М.: Банки и биржи, 1998. – 423 с.*
4. *Кудрявцев В. А. Краткий курс высшей математики / В. А. Кудрявцев, Б. П. Демидович. – М.: Наука, 1975. – 559 с.*
5. *Горбаченко С. А. Аналіз підприємницьких проектів: навч. посіб. / С. А. Горбаченко, В. А. Карпов. – Одеса: ОНЕУ, 2013. – 241 с.*
6. *Аванесов Э. Т. Инвестиционный анализ: учеб. пособ. [Электронный ресурс] / Э. Т. Аванесов, М. М. Ковалев, В. Г. Руденко. – Минск: БГУ, 2002. – 247 с. – Режим доступа: http://www.elobook.com.*
7. *Бланк И. А. Инвестиционный менеджмент: учеб. курс / И. А. Бланк. – М.: Эльга, Ника-центр, 2001. – 448 с.*
8. *Савчук В. П. Анализ и разработка инвестиционных проектов: учеб. пособ. / В. П. Савчук, С. И. Прилипко, Е. Г. Величко. – К.: Абсолют-В, 1999. – 304 с.*
9. *Соколова О. Є. Проектний аналіз: курс лекцій / О. Є. Соколова, Л. О. Сулима. – К.: НАУ, 2011. – 86 с.*
10. *Бригхем Ю. Финансовый менеджмент: учеб. пособ.; 10-е изд. / [Ю. Бригхем, М. Эрхардт; пер. с англ. под ред. Е. А. Дорофеева]. – СПб.: Питер, 2010. – 960 с.*
11. *Кучеренко В. Р. Бізнес-планування фірми / В. Р. Кучеренко, В. А. Карпов, О. С. Маркітан. – К.: Знання, 2006. – 425 с.*

References

1. *Karpov, V. A., Batanova, T. V. (2014), «New vision of the rule of positive value of net discount profit for effective projects» [Nove bachennia pravyla pozytyvnoho znachennia chystoho dyskontovanoho dokhodu dlia efektyvnykh proektiv], Socio-economic research bulletin, Issue 2, No. 53, pp. 71–77 (ukr)*
2. *Karpov, V. A., Ulybina, V. O. (2006), Project analysis [Proektnyi analiz], OSEU, Odessa, 150 p. (ukr)*
3. *Volkov, I. M., Grachyova, M. V. (1998), Project analysis [Proektnyy analiz], Banks and exchanges, Moscow, 423 p. (rus)*
4. *Kudryavtsev, V. A., Demidovych, B. P. (1975), Potted higher mathematics [Kratkiy kurs vysshey matematiki], Science, Moscow, 559 p. (rus)*
5. *Gorbachenko, S. A., Karpov, V. A. (2013), Analysis of entrepreneurial projects [Analiz pidpryiemnytskykh proektiv], ONEU, Odessa, 241 p. (ukr)*
6. *Avanesov, E. T., Kovalyov, M. M., Rudenko, V. G. (2002), «Investment analysis» [Investitsyonnyy analiz], BSU, Minsk, 247 p., available at: http://www.elobook.com (rus)*
7. *Blank I. A. (2001), Investment management [Investitsionnyy menedzhment], Elga, Nika-centre, Moscow, 448 p. (rus)*
8. *Savchuk, V. P., Prilipko, S. I., Velichko, E. G. (1999), Analysis and working out of investment projects [Analiz i razrabotka investitsionnykh proektov], Absolute, Kiev, 304 p. (rus)*
9. *Sokolova, O. E., Sulima, L. O. (2011), Project analysis [Proektnyi analiz], NAS, Kyiv, 86 p. (ukr)*
10. *Brighem, E. F., Ehrhardt, M. (2010), Financial management. 10th ed. Trans. from Eng. E. A. Dorofeev [Finansovyi menedzhment; per. s angl. E. A. Dorofeeva], Piter, St. Petersburg, 960 p. (rus)*
11. *Kucherenko, V. R., Karpov, V. A., Markitan, O. S. (2006), Business-planning of a firm [Biznes-planuvannia firmy], Znannia, Kyiv, 425 p. (ukr)*

Стаття надійшла до редакції 09.09.2015.

УДК 043.86:33-027.542

Анжела Вікторівна КУЛІНСЬКА
кандидат наук з державного управління, доцент кафедри маркетингу та менеджменту, Донецький національний університет економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського, e-mail:angel-don82@mail.ru

ЕВОЛЮЦІЯ ПАРАДИГМИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ В ІНТЕРЕСАХ СТРАТЕГІЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ КРАЇНИ

Кулінська, А. В. Еволюція парадигми національної економічної безпеки в інтересах стратегічного забезпечення національної безпеки країни / Анжела Вікторівна Кулінська // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. праць; за ред. М. І. Звєрякова (голов. ред.) та ін. (ISSN 2313-4569). – Одеса: Одеський національний економічний університет. – 2015. – Вип. 3. – № 58. – С. 72–78.

Анотація. *У статті розглянуто розвиток національної економічної безпеки в інтересах стратегічного забезпечення національної безпеки держави та формування консенсусного підходу до визначення поняття «національна економічна безпека». У процесі дослідження еволюції національної економічної безпеки використано: методи теоретичного узагальнення та порівняння; аналізу та синтезу; діалектики. На підставі проведеного дослідження можна зробити висновок, що національна економічна безпека є складним та багатоплановим суспільним явищем, яке характеризується різними сутнісними ознаками і формами прояву. Вперше сформовано консенсусне визначення поняття «національна економічна безпека» в інтересах стратегічного забезпечення національної безпеки країни. Оцінка визначень, наведених українськими дослідниками, а також визначень, існуючих у нормативно-правових актах, дозволила виокремити п'ять підходів до розуміння поняття «національна економічна безпека».*

Ключові слова: *еволюція; економічна безпека; консенсусне визначення; національна безпека; підходи; розвиток; стабільність.*

Анжела Викторовна КУЛИНСКАЯ
кандидат наук по государственному управлению, доцент кафедры маркетинга и менеджмента, Донецкий национальный университет экономики и торговли им. М. Туган-Барановского, e-mail:angel-don82@mail.ru

ЭВОЛЮЦИЯ ПАРАДИГМЫ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В ИНТЕРЕСАХ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СТРАНЫ

Кулинская, А. В. Эволюция парадигмы национальной экономической безопасности в интересах стратегического обеспечения национальной безопасности страны / Анжела Викторовна Кулинская // Вестник социально-экономических исследований: сб. науч. трудов; под ред. М. И. Зверякова (глав. ред.) и др. (ISSN 2313-4569). – Одесса: Одесский национальный экономический университет. – 2015. – Вып. 3. – № 58. – С. 72–78.

Аннотация. *В статье рассмотрено развитие национальной экономической безопасности в интересах стратегического обеспечения национальной безопасности страны и формирования консенсусного подхода к определению понятия «национальная экономическая безопасность». В процессе исследования эволюции национальной экономической безопасности использованы: методы теоретического обобщения и сравнения; анализа и синтеза; диалектики. На основании проведенного исследования можно сделать вывод, что национальная экономическая безопасность является сложным и многоплановым общественным явлением, которое характеризуется различными сущностными признаками и формами проявления. Впервые сформировано консенсусное определение понятия «национальная экономическая безопасность» в интересах стратегического обеспечения национальной безопасности страны. Оценка определений, приведенных украинскими исследователями, а также определений, существующих в нормативно-правовых актах, позволила выделить пять подходов к пониманию понятия «национальная экономическая безопасность».*

Ключевые слова: *эволюция, экономическая безопасность, консенсусное определение, национальная безопасность, подходы, развитие, стабильность.*

 © КУЛІНСЬКА А.В., 2015

Anzhela KULINSKAYA
PhD in Public Administration, Associate Professor, Department of Marketing and Management, Donetsk National University of Economics and Trade named after M. Tugan-Baranovsky, e-mail:angel-don82@mail.ru

EVOLUTION OF NATIONAL ECONOMIC SECURITY PARADIGM FOR NATIONAL SECURITY STRATEGIC ENSURING

Kulinskaya, A. (2015), Evolution of national economic security paradigm for national security strategic ensuring. Ed.: M. Zveryakov (ed.-in-ch.) and others [Evoliutsiia paradyhmy natsionalnoi ekonomichnoi bezpeky v interesakh stratehichnoho zabezpechennia natsionalnoi bezpeky krainy; za red.: M. I. Zveriakova (gol. red.) ta in.], Socio-economic research bulletin (ISSN 2313-4569), Odessa National Economic University, Odessa, Issue 3, No. 58, pp. 72–78.

Abstract. *The article discusses the development of national economic security in the interests of the national security strategic ensuring and forming of «national economic security» consensus definition. Methods of theoretical generalization and comparison, analysis and synthesis, dialectics were used in the process of the national economic security evolution investigation. On the basis of conducted research, it can be concluded that the national economic security is a complex and multifaceted public phenomenon, which is characterized by different essential features and forms of manifestation. A consensus definition of «national economic security» in the interests of the national security strategic ensuring was formed for the first time. Evaluation of definitions, given by Ukrainian researchers, and also the definitions, existing in regulatory legal acts, allows to define five approaches to understanding the concept of «national economic security».*

Keywords: *evolution; economic security; consensus definition; national security; approaches; development; stability.*

JEL classification: *A130, B250, B410, P160*

Постановка проблеми у загальному вигляді. Суб'єкти національного господарства України ще не зустрічалися з настільки довгим та хворобливим періодом трансформації національної економіки, який би значно актуалізував проблему забезпечення економічної безпеки держави. Розвиток національної економічної безпеки – це гарантія незалежності України, умова стабільного та ефективного життєздатного суспільства, тому її забезпечення належить до числа значущих національних пріоритетів. Принципово важливим є розкриття самої сутності проблеми, виявлення реальних загроз економічній безпеці країни та розробка надійних або ефективних методів їх відбиття. Тому проблематика національної економічної безпеки протягом останнього десятиліття стала об'єктом посиленої уваги не тільки науковців, але й владних структур та широкої громадськості.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Питання економічної безпеки давно привертає увагу багатьох вчених-економістів, проте інтерес до неї зріс з моменту економічних перетворень та системної кризи української економіки. Суттєвих результатів у вирішенні проблеми щодо забезпечення економічної безпеки досягли такі дослідники та практики як Є. О. Олейніков [1, с.171–198], В. Н. Тамбовцев [2, с.133–138], а також українські вчені В. М. Геєць [3, с.98–108], Г. В. Козаченко [4, с.77–103], В. І. Мунтіян [5, с.275–290], В. Т. Шлемко [6, с.75–86]. Окремі теоретичні та практичні аспекти проблеми забезпечення економічної безпеки досліджувалися Б. В. Губським [7, с.44–66], М. М. Єрмошенко [8, с.24–32] та ін.

Важливим моментом в наукових диспутах, присвячених тематиці безпеки, є те, що термін «національна економічна безпека» почав стрімко розповсюджуватися, про що свідчить існування різноманітних складових економічної безпеки. До цієї категорії включають такі складові: енергетична, соціальна, екологічна, промислово-технологічна і безпека фінансово-кредитної сфери, тобто до економічної безпеки включені майже всі складові національної безпеки. Однак це доволі широке трактування національної економічної безпеки.

З такої точки зору імпонує думка М. М. Єрмошенко, який вважає, що до категорії «національна економічна безпека» доцільно відносити фінансову, внутрішньоекономічну та

зовнішньоекономічну складові [8, с.24–32]. На думку Є. О. Олейнікова, економічна безпека – стан національної економічної системи, який дозволяє їй динамічно розвиватися, ефективно вирішувати соціальні задачі та в якому держава має можливість виробляти або втілювати в життя незалежну економічну політику [1, с.190].

На погляд Г. В. Козаченко, національна економічна безпека – це стан національної економіки країни і інститутів влади, при яких забезпечується гарантований захист національних інтересів, соціально направлений розвиток країни в цілому, достатній економічний потенціал при несприятливих варіантах розвитку внутрішніх або зовнішніх процесів [4, с.77–103]. А В. Т. Шлемко вважає, що національна економічна безпека має дві складові: інтереси та цілі в рамках країни, тобто підтримка державного суверенітету у світовій торгівлі, міжнародних фінансових та банківських сегментах [6, с.75–86]. Тому до економічної безпеки необхідно відносити тільки ті її складові, які містять економічні відносини та базуються на них, що й буде єдиним критерієм класифікації складових національної економічної безпеки.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак, як й будь-якій молодій галузі науки, науці про економічну безпеку поки що притаманний методологічний еклектизм. Вчені й дотепер не дійшли згоди щодо принципових категорій цієї науки, у тому числі й щодо ключового визначення – поняття «економічна безпека». Методологічно поняття «економічна безпека» виводиться вченими, насамперед, із поняття «національна безпека». Останнє має формалізоване визначення в Законі України «Про основи національної безпеки України» № 964-IV від 19.06.2003 р. Закон визначає сфери національної безпеки України, серед яких зовнішньополітична, внутрішньополітична, економічна, соціальна, інформаційна та інші сфери. Відштовхуючись від цих міркувань, вчені намагаються вивести визначення поняття «національна економічна безпека» [3, с.113].

Постановка завдання. Метою статті є дослідження розвитку національної економічної безпеки в інтересах стратегічного забезпечення національної безпеки країни та формування консенсусного підходу до визначення поняття «національна економічна безпека».

Виклад основного матеріалу дослідження. Фіксація проблеми розвитку національної економічної безпеки в урядових документах та формування спеціальних державних організацій, зайнятих забезпеченням цієї безпеки, є результатом проникнення в масову свідомість концепцій, раніше вироблених в економічній теорії. За останні півтора сторіччя сформувалися три основні підходи економістів-науковців до того, що треба вважати головною загрозою економічної безпеки країни і як з нею боротися: камералістська концепція захисту зовнішньоекономічної безпеки (середина XIX ст.); кейнсіанська концепція захисту від внутрішніх макроекономічних загроз (друга третина XX ст.) та інституціональна концепція захисту від бар'єрів (кінець XX ст.).

Таблиця 1

Еволюція підходів до розуміння національної економічної безпеки [2, с.133–138]

Характеристики парадигм	Камералістська концепція	Кейнсіанська концепція	Інституціональна концепція
Час виникнення, основоположник	1840-і рр., Фрідріх Ліст	1930-і рр., Джон Кейнс	1980-і рр., Ернандо де Сото
Розуміння головної загрози економічної безпеки	конкуренція або інші дії іноземних держав	«провали» ринку – нестабільність росту, безробіття, інфляція	«провали» держави – адміністративні бар'єри
Ціль боротьби за економічну безпеку	економічна незалежність	економічна та соціальна стабільність	«правління права» – захист прав власності

Продовження табл. 1

Методи боротьби за економічну безпеку	протекціоністська торгова політика	державне регулювання виробництва, зайнятості та грошового обігу	зниження реєстраційних процедур, боротьба з бюрократизмом та корупцією

Основоположником дослідження еволюції економічної безпеки треба вважати німецького економіста XIX ст. Ф. Ліста, одного із перших критиків класичної економічної теорії. Усі представники цієї економічної школи (Т. Мальтус, Д. Мілль, Д. Рікардо та А. Пігу) будували власні концепції на основі єдиної парадигми уявлень про те, що національна економіка здатна до саморегулювання та повного використання власних ресурсів. Відмовляючись від універсалізму класиків, Ф. Ліст доводив, що вільна торгівля вигідна передовим націям. У результаті відстаючі нації, до яких належали германські держави, виявляються приреченими на економічне відставання від передових.

Щоб захистити слабку німецьку промисловість від конкуренції імпортних товарів, Ф. Ліст вимагав проведення протекціоністської політики. Це означає, що держава повинна брати під захист «своїх» підприємців, забезпечуючи їм захист від «чужих» за допомогою законів про обмеження імпорту або високих мит на ввезені із-за кордону товари. Хоча національна економічна теорія Ф. Ліста та інших камералістів не змогла пересилити популярність ідей класичної політекономії А. Сміта або його послідовників, вона вплинула на периферійні країни. Саме для цих країн був актуальний захист національних економічних інтересів від експансії розвинених країн Заходу [5, с.288].

Нову парадигму економічної теорії, а також новий підхід до розуміння національної економічної безпеки, сформулював в 1930-х рр. англійський економіст Дж. Кейнс. Наразі головною небезпекою для національної економіки стали вважати не конкуренцію іноземних товарів, а безробіття і економічну депресію. Дж. Кейнс розробив і впровадив фундаментальні зміни в теорію, здійснивши принципово новий аналіз макроекономічних взаємозв'язків. У результаті вдалося довести потребу у втручанні держави в функціонування ринкового господарства, відповідно до якої сучасна економіка не забезпечує повного використання своїх ресурсів та для досягнення їх повної зайнятості необхідно застосовувати фіскальну та кредитно-грошову політику.

Але наприкінці XX ст. на роль пріоритетної економічної теорії усе більше претендує інституціоналізм – економічна парадигма, що акцентує увагу на економічних «правилах гри» (інститутах). Опублікована в 1989 р. перуанським економістом Ернандо де Сото монографія «Інший шлях» зробила переворот в уявленнях дослідників про роль або значення тіньової економіки в сучасному господарстві. Головною причиною розростання неформального сектору де Сото вважав не відсталість та кримінальність бідняків або мігрантів, нібито не здатних знайти собі місце в легальному секторі, а бюрократичну заорганізованість, що перешкоджає розвитку конкурентних відносин [7, с.57].

Держава не дозволяє вирішувати, що повинно вироблятися, вона залишає за собою право розвивати ті види економічної діяльності національного господарства, які вважає бажаними. Ця меркантилістська політика створює адміністративні бар'єри – неефективні правила, що регламентують реєстрацію і здійснення господарської діяльності, які вимагають від суб'єктів витрат часу або грошей. Значення ідей де Сото для розуміння процесів, що відбуваються в Україні, важко переоцінити. Країна страждає від нелегальної економічної діяльності, що дає привід аналітикам заявляти про деградацію національного господарства. Але якщо прийняти концепцію де Сото, то країна страждає не стільки від надмірного, скільки від недостатнього розвитку ринкових відносин. У такому випадку в розвитку неформального бізнесу варто бачити симптом не хвороби, а видужання. Проблема не в тому, як «припиняти» тіньову економічну діяльність, а в тому, як добитися її формалізації.

На сучасному етапі, що характеризується вченими як епоха глобалізації, питання національної економічної безпеки не втратило своєї гостроти, а навпаки, актуалізувалося. Це зумовлено діалектичною суперечністю, яка проявляється, з одного боку, у стрімкому розвитку процесів лібералізації і інтеграції, що призводять до відкритості і взаємозалежності економік або розвитку глобального ринку, в умовах якого економічний ізоляціонізм окремих держав не має змісту; а з іншого, – постає проблема самозбереження і розвитку окремих держав, їх економічного самоутвердження на міжнародній арені [5, с.288].

Системно-процесний підхід показав, що поняття «національна економічна безпека» почало використовуватися у працях вітчизняних економістів на початку 90-х рр. минулого століття. Але, за короткий час напрацьовано категоріальний апарат із використанням невластивих класичній економічній науці термінів, сформовано відповідний методологічний інструментарій аналізу, що свідчить про створення окремої підгалузі економічних досліджень – науки, яка займається вивченням теоретико-методологічних засад забезпечення національної економічної безпеки держави і має назву «екосестейт».

Аналіз визначень, наведених українськими дослідниками, а також визначень, існуючих у нормативно-правових актах, дозволяє зробити висновок про те, що існує як мінімум п’ять підходів до розуміння поняття «національна економічна безпека».

Таблиця 2

Підходи до розуміння поняття «національна економічна безпека»
(розроблено автором)

Підхід	Значення економічної безпеки залежно від підходу до його розуміння
1	2
Перший (інтереси)	Перший підхід користується найбільшою популярністю, бо він визначає національну економічну безпеку як такий режим функціонування держави, за якого забезпечується невразливість або незалежність національних економічних інтересів по відношенню до зовнішніх та внутрішніх загроз і ефективний розвиток вітчизняної економіки та соціальної сфери на основі їх реалізації
Другий (стабільність та надійність)	Другий підхід акцентує увагу на підтриманні функціонування національної економічної системи та її елементів, стримуванні та подоланні дії чинників, що дестабілізують розвиток економіки України й задоволенні необхідних економічних потреб суспільства
Третій (відтворення та розвиток)	Третій підхід враховує здатність національної економіки до саморозвитку, економічної системи та її складових до відтворення і конкурентоспроможність національної економіки в міжнародних відносинах. Отже, національна економічна безпека розглядається як сукупність чинників, що забезпечують незалежність національної економіки, її стабільність і стійкість, спроможність до оновлення та самовдосконалення
Четвертий (незалежність)	Що стосується четвертого підходу до визначення поняття «економічна безпека» через «незалежність», то під ним розуміють спроможність самостійно розробляти і здійснювати власну політику, а також визначати і реалізовувати економічні інтереси. Крім цього, під поняттям «економічна безпека» вчені-економісти розуміють можливість здійснення контролю з боку держави за національними ресурсами і державною власністю, спроможність залучення або утримання капіталу на власній території та здатність брати рівноправну участь у світовій торгівлі. Таке визначення економічної безпеки практично не фігурує в чистому вигляді, а входить складовою у визначення перших трьох підходів

Продовження табл. 2

1	2
П’ятий (структурний елемент безпеки)	Ілюстративним прикладом цього підходу є визначення економічної безпеки, що міститься у Концепції національної безпеки країни, де економічна безпека розглядається як складова національної безпеки країни, до якої віднесені такі напрямки політики: недопущення незаконного і нераціонального використання коштів; контроль за експертно-імпортною діяльністю, яка спрямована на підтримку важливих пріоритетів та боротьба з протиправною економічною діяльністю

У літературі для визначення національної економічної безпеки вживаються окремі комбінації описаних підходів. Цим й зумовлюється відсутність консенсусного визначення національної економічної безпеки, оскільки інтереси, стабільність та надійність, відтворення та розвиток, незалежність – самостійні категорії, які не завжди пересікаються, тому «нанизування» однієї категорії на іншу неможливе без додаткових пояснень їх змісту.

Висновки і перспективи подальших розробок. На підставі проведеного дослідження можна зробити висновок про те, що всі п’ять підходів до розуміння поняття «національна економічна безпека» мають як позитивні, так і негативні моменти щодо розроблення його консенсусного визначення.

Звичайно, при формуванні консенсусного підходу до визначення поняття «національна економічна безпека» треба враховувати такі особливості кожного із перерахованих підходів, які змогли б сформувати консенсусне визначення економічної безпеки країни, що зможе ліквідувати існуючі розбіжності та багатоаспектний підхід відносно цієї дефініції з метою конкретизації та зміцнення сутності економічної безпеки в інтересах стратегічного забезпечення національної безпеки України.

Тому, що стосується першого підходу до розуміння поняття «національна економічна безпека», то головним позитивним моментом у даному визначенні є ознака стійкості режиму функціонування держави, а точніше національних економічних інтересів до негативного впливу внутрішніх та зовнішніх загроз чи впливів.

Особливістю другого підходу до розуміння поняття «національна економічна безпека» є те, що він акцентує увагу на подоланні внутрішніх і зовнішніх чинників, які дестабілізують функціонування суб’єктів національного господарства з метою зміцнення існуючого стану національної економічної системи та її складових.

Третій підхід передбачає такий економічний стан країни, за яким вона забезпечена можливістю створення передумов для плідного життя її населення, перспективного розвитку в майбутньому та в зростанні добробуту її мешканців. У зв’язку з цим, відповідні інститути економічної безпеки повинні гарантувати позитивні темпи економічного розвитку і здатність зберігати та відновлювати виробництво національного господарства.

Головним аспектом четвертого підходу є те, що держава, в особі суб’єктів національної економічної системи, повинна самостійно визначати та реалізовувати економічні інтереси, тобто здійснювати контроль за національними ресурсами, залучати капітал і брати рівноправну участь у світовій торгівлі.

Щодо п’ятого підходу, то він йде як структурний елемент системи національної безпеки країни, значення якого передбачає контроль за незаконним і нераціональним використанням коштів або боротьбу з суб’єктами національного господарства, які займаються протиправною економічною діяльністю. Безумовно, таке поняття національної економічної безпеки дуже вузьке, склад економічної безпеки значно ширший за наведений у Концепції національної безпеки України. При формуванні консенсусного підходу до визначення поняття «національна економічна безпека» такий підхід не буде враховано.

Зважаючи на викладене, «найбезпечніша» дефініція національної економічної безпеки країни полягає в її виведенні через поняття «стабільність» (надійність), яке певною мірою переплітається з поняттям «відтворення» (розвиток), тобто станом національної економіки країни або окремих її складових, що здатний забезпечити соціально-економічний розвиток, спроможність нейтралізувати внутрішні і зовнішні загрози, дозволяє задовольняти необхідні економічні потреби і враховує здатність національної економіки до саморозвитку і розширеного відтворення.

Література

1. *Олейников Е. А. Экономическая и национальная безопасность / Е. А. Олейников. – М.: Экзамен, 2013. – 768 с.*
2. *Тамбовцев В. Н. Финансовый кризис и экономическая теория / В. Н. Тамбовцев // Вопросы экономики. – 2014. – № 3. – С. 133–138.*
3. *Геєць В. М. Моделювання економічної безпеки: держава, регіон та підприємство: монографія / В. М. Геєць, М. О. Кизим, О. І. Черняк. – К.: Інжек, 2010. – 240 с.*
4. *Козаченко Г. В. Економічна безпека підприємства: сутність і механізм забезпечення: монографія / Г. В. Козаченко, О. М. Ляшенко. – К.: Лібра, 2013. – 280 с.*
5. *Мунтіян В. І. Економічна безпека країни: монографія / В. І. Мунтіян. – К.: Кондор, 2012. – 302 с.*
6. *Шлемко В. Т. Економічна безпека країни: сутність і напрямки забезпечення: монографія / В. Т. Шлемко, І. Ф. Бінько. – К.: НІСД, 2011. – 170 с.*
7. *Губський Б. В. Економічна безпека країни: методологія виміру, стан або стратегія забезпечення: монографія / Б. В. Губський. – К.: Либідь, 2012. – 322 с.*
8. *Єрмошенко М. М. Визначення загрози національним інтересам у фінансово-кредитній сфері / М. М. Єрмошенко // Економіка України. – 2013. – № 1. – С. 24–32.*

References

1. *Oleynikov, E. A. (2013), Economic and national security [Ekonomicheskaya i natsionalnaya bezopasnost], Examination, Moscow, 768 p. (rus)*
2. *Tambovtsev, V. N. (2014), «Financial crisis and economic theory» [Finansovyy krizis i ekonomicheskaya teoriya], Problems of Economics, No. 3, pp. 133–138 (rus)*
3. *Geiets, V. M., Kyzym, M. O., Chernyak, O. I. (2010), Modeling of economic security: state, region and enterprise [Modeliuvannia ekonomichnoi bezpeky: derzhava, rehion ta pidpryiemstvo], Inzhek, Kyiv, 240 p. (ukr)*
4. *Kozachenko, G. V., Lyashenko, A. M. (2013), Economic security of an enterprise: the nature and mechanism to ensure [Ekonomichna bezpeka pidpryiemstva: sut i mekhanizm zabezpechennia], Libra, Kyiv, 280 p. (ukr)*
5. *Muntiian, V. I. (2012), Economic security of the country [Ekonomichna bezpeka krainy], Kondor, Kyiv, 302 p. (ukr)*
6. *Shlemko, T. V., Binko, I. F. (2011), Economic security of Ukraine: the nature and directions of provision [Ekonomichna bezpeka Ukrainy: sutnist i napriamky zabezpechennia], NISD, Kyiv, 170 p. (ukr)*
7. *Gubskiy, B. V. (2012), The economic security of Ukraine: the methodology of measuring, condition or provision strategy [Ekonomichna bezpeka krainy: metodolohiia vymiru, stan ta stratehiia zabezpechennia], Lybid, Kyiv, 322 p. (ukr)*
8. *Yermoshenko, M. M. (2012), «The definition of threat to national interests in financial and credit sector» [Vyznachennia zahrozy natsionalnym interesam derzhavy u finansovo-kredytniy sferi], Economy of Ukraine, No. 1, pp. 24–32 (ukr)*

Стаття надійшла до редакції 09.09.2015.

УДК 304.4:336.14(477)

Оксана Василівна ЛОЗОВА
кандидат економічних наук, доцент кафедри економічної теорії та прикладної економіки, ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі», e-mail: oksana_lozova@ukr.net

ПРІОРИТЕТИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ СОЦІАЛЬНОЇ СФЕРИ В ПЕРІОД КРИЗИ ТА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ПОТРЯСІНЬ: ШЛЯХИ АДАПТАЦІЇ

Лозова, О. В. Пріоритети державного регулювання соціальної сфери в період кризи та соціально-економічних потрясінь: шляхи адаптації / Оксана Василівна Лозова // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. праць; за ред. М. І. Звєрякова (голов. ред.) та ін. (ISSN 2313-4569). – Одеса: Одеський національний економічний університет. – 2015. – Вип. 3. – № 58. – С. 79–87.

Анотація. *У статті розглянуто сучасний стан соціально-економічного розвитку та основні напрями державного регулювання національної економіки в кризовий період. Досліджено державну політику щодо подолання наслідків соціально-економічної кризи національної економіки України. Узагальнено основні механізми державного регулювання кризових ситуацій соціально-економічного розвитку. Запропоновано напрями державного регулювання соціальної сфери для запобігання у майбутньому соціальних конфліктів та основні заходи для подолання наслідків фінансово-економічної кризи в Україні. Крім того, запропоновано довгострокову соціально-економічну стратегію розвитку української економіки, визначено її чинники і концептуальні основи реформування.*

Ключові слова: *національна економіка; державне регулювання; соціально-економічна криза; соціальний бюджет; соціальна сфера.*

Оксана Васильевна ЛОЗОВАЯ
кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической теории и прикладной экономики, ВУЗ Укоопсоюза «Полтавский университет экономики и торговли», e-mail: oksana_lozova@ukr.net

ПРИОРИТЕТЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЫ В ПЕРИОД КРИЗИСА И СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОТРЯСЕНИЙ: ПУТИ АДАПТАЦИИ

Лозовая, О. В. Приоритеты государственного регулирования социальной сферы в период кризиса и социально-экономических потрясений: пути адаптации / Оксана Васильевна Лозовая // Вестник социально-экономических исследований: сб. науч. трудов; под ред.: М. И. Зверякова (глав. ред.) и др. (ISSN 2313-4569). – Одесса: Одесский национальный экономический университет. – 2015. – Вып. 3. – № 58. – С. 79–87.

Аннотация. *В статье рассмотрено современное состояние социально-экономического развития и основные направления государственного регулирования национальной экономики в кризисный период. Исследована государственная политика относительно преодоления последствий социально-экономического кризиса национальной экономики Украины. Обобщены основные механизмы государственного регулирования кризисных ситуаций социально-экономического развития. Предложены направления государственного регулирования социальной сферы для предотвращения в будущем социальных конфликтов и основные мероприятия для преодоления последствий финансово-экономического кризиса в Украине. Кроме того, предложена долгосрочная социально-экономическая стратегия развития украинской экономики, определены ее факторы и концептуальные основы реформирования.*

Ключевые слова: *национальная экономика; государственное регулирование; социально-экономический кризис; социальный бюджет; социальная сфера.*

Oksana LOZOVA
PhD in Economics, Associate Professor, Economic Theory and Applied Economics Department, University Ukoopspilka «Poltava University of Economics and Trade», e-mail: oksana_lozova@ukr.net

© ЛОЗОВА О.В., 2015

PRIORITIES OF SOCIAL SPHERE STATE REGULATION DURING CRISIS AND SOCIO-ECONOMIC TURMOIL: THE WAYS OF ADAPTATION

Lozova, O. (2015), Priorities of social sphere state regulation during crisis and socio-economic turmoil: the ways of adaptation. Ed.: M. Zveryakov (ed.-in-ch.) and others [Priorytety derzhavnoho rehuluvannia sotsialnoi sfery v period kryzy ta sotsialno-ekonomichnykh potraiasin: shliakhy adaptatsii; za red.: M. I. Zveriakova (gol. red.) ta in.], Socio-economic research bulletin (ISSN 2313-4569), Odessa National Economic University, Odessa, Issue 3, No. 58, pp. 79–87.

Abstract. *The article considers the modern condition of socio-economic development and the basic directions of state regulation of the national economy during the crisis. The public policy on the national economy of Ukraine socio-economic crisis consequences overcoming is investigated. The article summarizes the main mechanisms of socio-economic development crisis situations state regulation. The directions of social sphere state regulation in order to prevent social conflict in the future and the main activities to overcome the consequences of the financial and economic crisis in Ukraine are proposed. Moreover, the long-term socio-economic development strategy is proposed and factors and conceptual bases of the Ukrainian economy reforming are defined.*

Keywords: *national economy; government control; social and economic crisis; social budget; social sphere.*

JEL classification: *R120*

Постановка проблеми у загальному вигляді. Вітчизняна національна економіка в сучасних умовах все сильніше поглиблюється в глибоку системну кризу в усіх сферах суспільного життя. Причиною цього є не тільки вплив світової економіки та глобалізація соціально-економічного простору, але й нестабільний і непрогнозований внутрішній розвиток національної економіки. Сучасна національна криза продемонструвала кризу ідеології ринкового фундаменталізму та ідеї ліберального саморегулювання ринку, викликала необхідність докорінного переосмислення ролі та значення державного регулювання в економічних та соціальних процесах. Криза спровокувала згортання багатьох соціальних проектів бізнесу та значний відтік інвестицій в довгострокові соціальні програми.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Дослідженню питань соціально-економічного розвитку та державного регулювання національної економіки України присвячено праці багатьох зарубіжних та вітчизняних учених: В. І. Бестужева-Лади, Дж. Бокса, В. П. Боровикова, В. М. Гейця, Г. Дженкінса, А. М. Дуброва, О. Г. Івахненка, К. Карлберга, М. Кендела, Г. С. Кільдишева, Т. С. Клєбанової, І. М. Ляшенка, В. Є. Момота, О. Г. Янкового та ін.

У вітчизняній науці досить вагомий внесок щодо питань формування та розбудови соціально орієнтованої ринкової економіки в Україні зроблено донецькою науковою школою, представниками якої є О. Амоша [1, с.184–196], О. Новікова [2, с.87–98], І. Булаєва та ін. Вищезазначені автори у своїх публікаціях обґрунтовують шляхи розвитку національної соціально орієнтованої економіки, а також механізм державного регулювання в умовах нової економічної системи, що забезпечила б ефективний соціально-економічний розвиток. Дніпропетровські вчені та фахівці, представниками яких є Н. Д. Дієва [3, с.3–14], Л. М. Тимошенко, В. О. Гришкін [4, с.132–143] та інші створили наукову школу, що відрізняється оригінальністю й новизною вирішення проблем соціальної орієнтації економіки, теоретичного та науково-методичного її обґрунтування та розв'язання. Київські наукові школи, що представлені такими науковцями як В. Геєць, М. Єременко, Ю. Зайцев, Б. Кваснюк, В. Лагутін, при розкритті сутності соціальної орієнтації економіки підкреслюють значущість та цінність людського капіталу. На думку цих авторів через систему державного регулювання має прискорюватись населення, від діяльності якого залежать перспективи економічного розвитку в цілому. Досить вагомий внесок в розкриття соціальної орієнтації економіки здійснили і представники Львівської наукової школи. Вони

вважають, що така економіка повинна бути спрямованою на розвиток людини, на задоволення її потреб, що ця економіка функціонує для людини, а не навпаки, що вдосконалення соціального середовища є пріоритетом державної політики. Значну увагу вони приділяють і такому питанню як створення та зміцнення позиції середнього класу як основному внутрішньому інвестору в розвиток економічної і соціальної сфери національної економіки.

Тобто, всі вітчизняні наукові школи визнають необхідність соціальної орієнтації економіки, а також єдині у тому, що соціально-економічний розвиток можливий лише за умови стабільного економічного зростання та підвищення життєвого рівня всього населення країни.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте, не зважаючи на значну кількість досліджень у сфері соціально-економічного розвитку та державного регулювання, не всі аспекти цієї проблеми достатньо розроблені. Крім того, сучасна соціально-економічна криза потребує нових механізмів державного регулювання в умовах нестабільності та постійної зміни зовнішнього середовища.

Постановка завдання. Метою статті є обґрунтування і розробка теоретико-методологічних засад та практичних рекомендацій щодо державного регулювання в кризовий період та соціально-економічних потрясінь в національній економіці України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Український досвід показав, що необґрунтований з точки зору адекватності соціального ефекту курс реформ, відстороненість державних інститутів від цілеспрямованого реформування соціально-економічних процесів призводять до загострення структурної кризи соціальної сфери [5, с.42–44]. На сучасному етапі глобалізації та інтеграції економіки України в світову фінансову систему стає актуальним питання щодо пошуку дієвого інструментарію подолання наслідків фінансової кризи та запровадження механізмів її унеможливлення в майбутньому.

Соціально-економічна криза відбилася на Україні падінням вартості акцій компаній, погіршенням стану багатьох банків і навіть ліквідацією деяких із них (18 на межі закриття лише в 2014 р.), погіршенням соціального становища населення, масштабним зростанням безробіття, різким скороченням обсягів будівництва, зупиненням багатьох підприємств, передусім металургійних. Ці наслідки свідчать про те, що сьогоднішній розвиток України значною мірою залежить від зовнішніх умов. Тому, визначаючи логіку і передбачувані результати системних перетворень, дуже важливо забезпечити комплексність змін, враховуючи обидва аспекти кризи – руйнівний і конструктивний (вона розчищає шлях для нового, відбраковує віджите, дає шанс для сильного, життєздатного) [6, с.9]. В Україні сьогодні важливо не тільки мінімізувати негативний вплив національної кризи, але й визначити своє місце в післякризовій світовій економіці. У цьому полягає одне із завдань прогнозування соціально-економічного розвитку.

Для подолання наслідків національної кризи Україна почала активно залучати зовнішнє запозичення, зокрема кошти МВФ. Цей крок можна розглядати лише як необхідну, але абсолютно недостатню умову для виходу із кризи. По-перше, МВФ піклується передусім не про стабілізацію економічної ситуації в країні, а, насамперед, про банки, зокрема, іноземні. Оскільки значна частина національної банківської системи належить іноземному капіталу, а отже кошти залучені до них не будуть працювати на вітчизняну економіку. По-друге, усі вимоги МВФ стосуються тільки стабілізації на грошовому та валютному ринку і не містять рекомендацій стосовно усунення кризових явищ в реальному секторі (зупинення виробництва, скорочення обсягів АПК) та погіршення рівня та якості життя населення. Саме тому стратегічним напрямом діяльності уряду має стати стимулювання притоку інвестицій в реальний сектор національної економіки.

Навіть найкращі в світі інструменти безпеки (ті, що засновані на останніх досягненнях фізичних і біологічних наук та технологій) не можуть забезпечити національну безпеку в країні, якщо її громадяни не мають розвиненої соціальної культури, відповідно до якої ці інструменти мають приводитися в дію. Понад те, деякі інструменти безпеки здатні також

виступити чинником загрози національній безпеці, якщо ними користуватимуться громадяни, які не мають належної соціальної культури. Тому саме народ, який має відповідний рівень соціальної культури, є основним антикризовим чинником – гарантом національної безпеки.

Громадянське суспільство України та країн СНД характеризується низькою соціальною активністю населення, тому, якщо економічну політику відновити вдається відносно легко, то адаптація суспільства до нових ринкових реалій проходить досить важко і потребує тривалого часу, а можливо і зміни покоління, яке сприйме ці умови соціально-економічного розвитку. Усі ці конфлікти дезорієнтують суспільство і позбавляють людину соціального підґрунтя, у результаті чого виникає невідповідність між можливостями держави в ринковій економіці й сподіваннями громадян, які й досі чекають від неї патерналістичної опіки, як за часів Радянського Союзу.

Сучасна криза в Україні охопила майже усі системи суспільного життя країни, в кожному регіоні, на кожному підприємстві, проявляючись у спаді виробництва, поступовому зростанні безробіття та інфляції тощо. Очевидним проявом кризових явищ є катастрофічне збільшення експлуатації найманої праці, посилення соціальної напруги в суспільстві. Крім класичних чинників кризових явищ – надекспортно- та надімпортозорієнтованість, нерозвиненість вітчизняних фінансових інститутів, в Україні можна виявити і внутрішні (національні) чинники: недопустима фінансово-матеріальна та соціальна нерівність населення країни; суттєві макроекономічні, мікрогалузеві та міжпрофесійні диспропорції в оплаті праці працівників, зміна мотивації та стимулів у левової частки робочої сили до продуктивної праці (особливо у молоді); перевантаженість соціальної політики значною кількістю пільг, гарантій та компенсацій (майже 60% населення країни); низька інвестиційна привабливість; «надтінізація» економіки та зайнятості тощо. Водночас, не зважаючи на всі негативні наслідки кризи, саме вона створює можливості та формує вимоги щодо розвитку та модернізації економіки, шляхом акумулювання всіх наявних ресурсів країни, технологічних та технічних новацій. Саме кризова фінансово-економічна ситуація зобов'язує уряди держав, зокрема й України, шукати спільні шляхи її подолання, оскільки темпи відновлення окремо взятої країни переважно залежать від темпів відновлення інших країн світу. Однак фінансова криза впливає не лише на економіку країни, але й на соціальну сферу: безробіття, падіння рівня доходів, масова недовіра населення до банківської системи, застій ринку нерухомості, значний ріст цін, затримання виплат заробітних плат, пенсій, стипендій та допомоги.

Найбільше фінансова криза вразила банківську систему України, що спричинило зростання ставок за кредитами на банківському ринку, а тому для більшості підприємств та населення банківські кредити стали недоступними. Крім того, ще більше зросла недовіра до банківського сектору, яка і до кризи була не надто високою. На сьогоднішній день локальна криза, що охопила банківську частину фінансової системи, перейшла до загальної, стала системною та охопила всю соціально-економічну систему країни.

Вважаємо, що подолати такі негативні наслідки в соціально-економічному розвитку України можна шляхом переходу до моделей сучасного європейського капіталізму, зокрема, національного, в яких переважна більшість населення є власниками певних майнових цінностей – акцій, підприємницького капіталу, нерухомості, або інших ресурсів для капіталізації економіки. Крім того, необхідно спрямувати вкладення коштів населення, які є заощадженими, в реальну економіку країни, що стабілізує ситуацію та дозволить зробити економіку стійкою до криз.

На думку О. Й. Пасхавера, національна економіка в посттрансформаційний період переживає декілька криз одночасно: глобальну; інвестиційну; кризу, пов'язану з тим, що ринкова економіка не може існувати без технічних та технологічних нововведень, що її стимулюють; кризу цифрової економіки; фінансову; кризу реальної економіки; кризу

нереформованої економіки (характерно лише для України). Криза долається або адаптується специфічними способами.

Закономірно те, що будь-яку кризу варто розглядати не лише як вкрай негативне явище, але й як переоцінку цінностей в державі та новий поштовх до розвитку соціально орієнтованої ринкової економіки. Це обумовлює те, що система державного управління має орієнтуватися не лише на подолання криз шляхом впровадження механізмів антикризового управління соціально-економічним розвитком, але й на їх попередження на основі реалізації прогностичної функції, що дозволить вчасно визначити шляхи вирішення кризових ситуацій, якщо її уникнути неможливо.

До основних механізмів державного регулювання кризових ситуацій, в соціально-економічній сфері, належить державне регулювання процесів санації економіки, коли держава встановлює певні норми (норми санації) до якості суб'єктів господарчої діяльності, що є критеріями банкрутства та впливають на управління у сфері економіки. Поряд з нормою санації цей механізм також передбачає контроль з боку держави за фінансовими потоками та впорядкованість приватного сектору економіки. Сукупно ці елементи встановлюються для усієї системи національної економіки.

Враховуючи системний характер соціально-економічної кризи, вплив держави має відбуватися не на один із факторів, а на всю їх сукупність, що забезпечує підвищення ефективності як окремого сектору економіки, так і економічної системи в цілому [7]. У посттрансформаційний період національної економіки найбільш уразливою є соціальна сфера, а тому саме невизначеність соціальних проблем у переважній більшості населення країни є каталізатором суспільних криз в Україні. Необхідність здійснення соціально-економічних реформ та постійна фінансово-грошова дестабілізація не дозволяють державі суттєво підвищити життєвий рівень населення країни. Так, на нашу думку, до напрямів державного регулювання соціальної сфери в постранформаційний період та період соціальних потрясінь належать: збільшення інвестицій в освіту, охорону здоров'я та професійну підготовку; справедливий розподіл національного багатства; збалансованість соціальних видатків; підвищення правового статусу соціального партнерства; реформування системи первинного перерозподілу; запровадження системи моніторингу та оцінки соціального бюджету; реформування системи освіти та ін.

Напрями державного регулювання соціальної сфери для запобігання у майбутньому соціальних конфліктів у національній економіці узагальнено в табл. 1.

Специфікою національних інтересів у соціальній сфері є те, що більшість проблем в ній взаємозалежні та взаємопов'язані, тому що, наприклад, неможливо вирішити проблему еміграції, при цьому не вирішивши проблему безробіття у самій країні.

Демографічний розвиток є одним із основних факторів стабільного та безпечного розвитку держави, причому показники, що визначають демографічний розвиток національної економіки є водночас як вихідними даними розвитку країни, так і результатом її функціонування. Наслідки демографічної кризи досить важко передбачити, оскільки ці процеси інертні та практично некеровані. Крім того, варто зазначити, що, поряд з тенденцією щодо зменшення чисельності, існує інша – зменшення питомої ваги українців і зростання частки осіб інших національностей у складі населення України, що підвищує вірогідність виникнення додаткової соціальної напруженості в державі, оскільки це населення має відмінності – релігійні, ментальні та етнічні.

В умовах економічної кризи держава має вирішувати два пріоритетних завдання щодо покращення рівня та якості життя населення:

- запобігати зубожінню переважної більшості населення шляхом забезпечення мінімальних соціальних гарантій, які унеможливлюють бідність працюючих на умовах повної зайнятості, осіб, які мають право на всі страхові виплати, передовсім на трудову пенсію та допомогу по безробіттю;
- захистити найбільш нужденних від ризику крайніх форм бідності, який може виникнути найближчим часом унаслідок розгортання кризи.

Таблиця 1

Пріоритетні напрями державного регулювання соціальної сфери національної економіки (розроблено автором)

Напрями державного регулювання соціальної сфери	Наслідки в економічному та соціальному розвитку країни
Збільшення інвестицій в освіту, охорону здоров'я та професійну підготовку	сприятиме найбільшій реалізації здібностей людини та забезпечить кадровий потенціал у сфері виробництва та розподілу, оскільки саме від освіти та стану здоров'я людини залежить здатність її до самореалізації
Справедливий розподіл національного багатства та доходів громадян	забезпечить сприятливі умови для зростання добробуту широких верст населення і протидіятиме концентрації фінансових та майнових ресурсів у нечисленних груп
Збалансованість соціальних видатків	фінансування соціальної сфери відповідно до фінансових можливостей держави, а також диверсифікація джерел її фінансування
Підвищення правового статусу соціального партнерства	важливий інструмент реалізації основних завдань формування соціально орієнтованої економіки
Реформування системи первинного перерозподілу	запровадження ряду податків на багатство, що дозволить зменшити значне розшарування населення
Запровадження системи моніторингу та оцінки соціального бюджету	сприяє підвищенню ефективності використання бюджетних коштів та відповідальності за його виконання
Розроблення нової методології розрахунку прожиткового мінімуму	на основі «оновленого» прожиткового мінімуму перегляд вже існуючих соціальних стандартів та гарантій, які б відповідали дійсним потребам у допомозі населення
Реформування системи освіти	становлення безперервної освіти впродовж трудового життя людини задля забезпечення конкурентоспроможності працівника
Законодавчі зміни державного замовлення у сфері вищої освіти	на основі прогнозування на середньо- та довгострокову перспективу (Міністерством економіки України) здійснювати більш ефективне державне замовлення професійних кадрів
Реформування системи медичного обслуговування	шляхом надання більшої автономії медичним закладам та посилення між ними конкуренції, як стимул обслуговувати населення більш ефективно і якісно, тобто державне фінансування здійснювати залежно від обсягу та структури наданих медичних послуг

За оцінками міжнародних експертів, Україна входить до списку найуразливіших країн світу. Оцінка чутливості до макроекономічної нестабільності Fitch свідчить про те, що із 72 країн, проаналізованих у травні 2013 року, вона посіла друге місце серед найуразливіших країн.

На думку міжнародних експертів, основними причинами уразливості української економіки стали: значний дефіцит рахунку поточних операцій; тягар зовнішнього боргу; слабкість банківського сектору. Узагальнюючи міжнародний досвід щодо подолання наслідків фінансово-економічної кризи, можна зробити висновок, що для виходу із національної кризи варто використовувати таке: протекціоністські заходи, тобто захист вітчизняного товаровиробника; зниження податкового навантаження на малий та середній бізнес; допомога найбіднішим верствам населення шляхом збільшення допомоги по безробіттю та інші соціальні заходи; часткова націоналізація стратегічних підприємств та фінансових установ, які були на межі банкрутства; пошук фінансових ресурсів шляхом запозичення у міжнародних фінансових організаціях та високо розвинених країнах світу.

Україна як країна з соціально-орієнтованою ринковою економікою визначила основним пріоритетом свого розвитку соціальний напрям та підвищення рівня і якості життя населення але соціальні зобов'язання у країні істотно перевищують її можливості. Постійно

зростаючий бюджетний дефіцит і відсутність джерел його фінансування не дають можливості збільшувати видатки державного бюджету.

Соціально-орієнтована економіка України передбачає високий рівень перерозподілу фінансових ресурсів через бюджет і постійний контроль держави за соціальним розвитком країни, а тому саме ефективне державне регулювання соціальної сфери та соціальних видатків забезпечить економічне зростання та збільшення фінансових можливостей фінансування соціальних потреб населення.

Соціальна орієнтація економічної політики держави у 2012–2014 рр. була спрямована на підтримку непрацездатних та малозабезпечених верств суспільства, а це, як свідчить оцінка соціальних процесів, не є ефективним засобом соціального розвитку, оскільки не стимулює ані трудової, ані інноваційної, ані підприємницької активності в країні, і, як наслідок, призводить до ще більшого зубожіння переважної більшості населення, а тому лише за умови жорсткої економії бюджетних коштів та постійного моніторингу соціального бюджету можна забезпечити як соціальний, так і економічний розвиток.

Суттєвою проблемою у соціальній сфері є нераціональне використання коштів, що виділяються на соціальні потреби, оскільки замість запровадження адресної соціальної допомоги відбувається механічне збільшення ресурсного забезпечення соціальної сфери, що призводить до нераціонального фінансування соціальної допомоги населенню, адже значна частка фінансів не надходить до громадян, які дійсно потребують цієї допомоги. Заходи для подолання наслідків фінансово-економічної кризи в Україні представлені в табл. 2.

Таблиця 2

Основні заходи для подолання наслідків фінансово-економічної кризи в Україні (розроблено автором)

Заходи для подолання наслідків фінансової кризи в Україні	Зниження енерго- та матеріалоємності економіки, що дозволить вітчизняним товаровиробникам конкурувати на світовому ринку зі своєю продукцією, зменшення рівня енергозалежності країни.
	Відродження довіри населення та приватних підприємств до банківської системи шляхом надання державних гарантій повернення вкладів та неможливості в односторонньому порядку зміни договорів, які укладені між банком та громадянином.
	Для оптимізації зростаючих видатків держави в бюджетній сфері фіскальна політика України має передбачати середньострокове прогнозування та планування для вироблення стратегії і моделі розвитку країни. Це дозволить оцінювати середньострокові економічні й фінансові наслідки законопроектів соціальної спрямованості, що створить умови для більшої передбачуваності бюджетної політики.
	Пошук джерел покриття бюджетного дефіциту, причому не тільки шляхом зовнішніх запозичень, але й залученням тимчасово вільних коштів населення. За умови нестабільності банківських структур та високої недовіри громадян як альтернативу держава може випустити облігації незначного номіналу і розмістити серед населення на умовах вільного обігу, швидкого обміну та повернення за бажанням власника.

Тому, необхідно сформулювати основні принципи щодо формування політики покращення рівня та якості життя населення в посттрансформаційний період та визначити основні напрями й заходи для реалізації такої політики на короткострокову перспективу.

В умовах соціально-економічної трансформації надзвичайно актуальною є проблема ефективності соціальних виплат. Спираючись на досвід розвинених країн, доцільним при оцінці ефективності соціальних виплат є застосування наступних критеріїв: значущість (суттєвість, достатність) соціальних виплат у забезпеченні захисту доходів від відповідних соціальних ризиків; своєчасність та повнота одержання соціальних виплат; доступність та якість соціальних виплат.

Сутність сучасної соціально-економічної стратегії і концептуальна основа реформування української економіки полягає в просуванні до постіндустріального соціалізованого суспільства з високими характеристиками якості життя населення, формування нового технологічного укладу і соціально орієнтованої ринкової економіки за

умови провідної ролі держави в її трансформації та регулюванні. Чинники такої стратегії: гуманізація економіки; демократизація господарського життя; екологізація економічного розвитку; формування та розширення соціальної бази реформ; розробка та реалізація довгострокових пріоритетів; освоєння інноваційної моделі розвитку [8]. Оптимістичний сценарій соціально-економічного розвитку України в довгостроковій перспективі можливий лише за умови зростання та соціалізації економіки, але не можливо вирішувати соціальні питання без наявних економічних і фінансових ресурсів. Тільки якщо в найближчих 3–5 роки зміниться підхід до слабких місць діяльності української держави, а саме антимонопольного регулювання, захисту вітчизняної продукції, управління наявними доходами населення, і особливо амортизаційної та інноваційної політики. Без реформування амортизаційної політики дуже важко оптимізувати структуру основних фондів та забезпечити їх оновлення, оскільки у більшості підприємств вони залишаються зношеними майже на 70–90%.

Без державної підтримки та регулювання не можливий науково-технічний розвиток, оскільки приватний капітал неспроможний вкладати кошти в довгострокові науково-технічні проекти та розробки, тому саме держава є їх основним замовником та організатором, стимулювати передові технології, інвестувати кошти в освіту науковців і, як результат, забезпечити економічне піднесення і гарантувати національну безпеку.

Держава за допомогою прогнозування та планування має можливість удосконалити інституційне забезпечення інноваційного розвитку і визначити перелік пріоритетних державних науково-технічних програм на довгострокову перспективу відповідно до національних цілей.

Українське суспільство характеризується значним рівнем економічного та соціального розшарування. В країні сформувалися чотири основні групи населення, які розрізняються за доходами, рівнем та якістю життя, нормами поведінки та культури, що суттєво ускладнює об'єднання інтересів суспільства та посилює соціальні конфлікти як всередині цих груп та в цілому населення. Наразі в Україні є всі сприятливі можливості для вирішення фундаментальних проблем соціально-економічного розвитку шляхом посилення стратегічного напрямку на ринкові відносини та повного і ефективного використання національного багатства країни, а саме: природних ресурсів, виробничого та науково-технологічного потенціалу та людського капіталу.

Висновки і перспективи подальших розробок. Отже, можна зробити висновок про те, що соціальна орієнтація ринкової економіки забезпечує її становлення та функціонування в умовах ринкового саморегулювання за умов державного регулювання в соціально-економічній сфері. У свою чергу, державне регулювання соціальної орієнтації економіки – це взаємопов'язані та послідовні дії уряду, які визначають методи та інструменти впливу органів державної влади на всіх рівнях управління на соціально-економічні процеси з метою забезпечення соціальної орієнтації економіки країни. У посттрансформаційний період уникнути як зовнішніх, так і внутрішніх криз неможливо, але ступінь впливу на соціально-економічний розвиток та період виходу із цих криз може бути різним, тому державі варто активно залучати методи їх прогнозування, а також розробляти антикризові заходи. В Україні ситуація ускладнюється не тільки подоланням наслідків національної фінансово-економічної кризи, але й подоланням низки внутрішньодержавних криз: інвестиційної, технологічної та технічної, кризи цифрової економіки, кризи реальної економіки, а також кризи нереформованої економіки. Вважаємо, що будь-яку кризу варто розглядати не лише як вкрай негативне явище, але й як переоцінку цінностей в державі та новий поштовх до розвитку соціально-орієнтованої ринкової економіки.

Література

1. *Амоша О. І. Проблеми та шляхи забезпечення соціальної орієнтації економіки України / О. І. Амоша, О. Ф. Новікова // Журнал європейської економіки. – 2005. – Т. 4. – № 2. – С. 184–196.*

2. Новікова О. Ф. Економічна безпека: концептуальне визначення та механізм забезпечення: монографія / О. Ф. Новікова, Р. В. Покотиленко / НАН України. Ін-т економіки промисловості. – Донецьк, 2006. – 408 с.
3. Дєєва Н. Концепція соціальної держави в реаліях і перспективах запровадження в Україні / Н. Дієва // Економіка: проблеми теорії та практики: зб. наук. праць. – Дніпропетровськ: ДНУ. – 2011. – Вип. 115. – С. 3–14.
4. Гришкін В. О. Соціалізація економіки України: теорія, методологія, перспективи: монографія / В. О. Гришкін. – Дніпропетровськ: Пороги, 2005. – 498 с.
5. Україна як соціальна держава: гасло для політичної конкуренції чи шлях до солідаризації суспільства?: аналітична доповідь / [О. М. Пищуліна, Я. А. Жаліло, С. І. Лавриненко, Д. С. Покришка; за заг. ред. В. Є. Воротіна]. – К.: НІСД, 2009. – 108 с.
6. Ільєнко Н. О. Вплив глобальної кризи на соціально-економічні процеси в Україні / Н. О. Ільєнко // Харчова промисловість. – 2010. – № 9. – С. 12–16.
7. Павлов О. В. Перспективи та напрями державного регулювання соціально-економічної сфери в умовах криз [Електронний ресурс] / О. В. Павлов. – Режим доступу: http://www.dy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=17.pdf.
8. Давидюк О. О. Оцінка ефективності функціонування системи соціальних виплат [Електронний ресурс] / О. О. Давидюк. – Режим доступу: http://cpsr.org.ua/ index.php?option=com_con&Itemid=31.

References

1. Amosha, O. I. (2005), «Problems and ways of providing social orientation of the economy Ukraine» [Problemy ta shliakhy zabezpechennia sotsialnoi oriientatsii ekonomiky Ukrainy], Journal of European economy, Vol. 4, No. 2, pp. 184–196.
2. Novikova, A. (2006), Economic security: a conceptual definition and mechanism of support: monograph [Ekonomichna bezpeka: kontseptualne vyznachennia ta mekhanizm zabezpechennia: monohrafiia], NAS of Ukraine, Institute of Industrial Economics, Donetsk, 408 p.
3. Deeva, N. (2011), Concept of the welfare state in the realities and prospects of introduction in Ukraine [Kontseptsiia sotsialnoi derzhavy v realiiakh i perspektyvakh zaprovadzhennia v Ukraini], Efficient Economy: problems of theory and practice: coll. of scientific works, DNU, Dnipropetrovsk, Vol. 115, pp. 3–14.
4. Hryshkin, V. O. (2005), Socialization of Ukraine's economy: Theory, Methodology, Prospects: monograph [Sotsializatsiia ekonomiky Ukrainy: teoriia, metodolohiia, perspektyvy: monohrafiia], Porogy, Dnipropetrovsk, 498 p.
5. Pyschulina, O. M., Zhalilo, Ya. A., Lavrynenko, S. I., Pokryshka, D. S. (2009). Ed. by V. E. Vorotina «Ukraine as a social state: the slogan for political competition or the path to the solidarity of society?: analytical report» [Ukraina yak sotsialna derzhava: haslo dlia politychnoi konkurentsii chy shliakh do solidaryzatsii suspilstva?: analitychna dopovid; za red. V. E. Vorotina], NISS, Kyiv, 108 p. (ukr)
6. Ilienko, N. O. (2010), «The impact of the global crisis on the socio-economic processes in Ukraine» [Vplyv hlobalnoi kryzy na sotsialno-ekonomichni protsesy v Ukraini], Food Industry, No. 9, pp. 12–16 (ukr)
7. Pavlov, O. V. «Prospects and directions of state regulation of social and economic sphere during crises» [Perspektyvy ta napriamy derzhavnoho rehuliuvannia sotsialno-ekonomichnoi sfery v umovakh kryz], available at: http://www.dy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=17.pdf (ukr)
8. Davydyuk, O. O. «Evaluating the social benefits system effectiveness» [Otsinka efektyvnosti funktsionuvannia systemy sotsialnykh vyplat], available at: http://cpsr.org.ua/ index.php?option=com_con&Itemid=31 (ukr)

Стаття надійшла до редакції 27.05.2015.

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 725.515 (477.74)

Ганна Володимирівна БУСЛАЄВА
старший викладач кафедри бухгалтерського обліку, аналізу і аудиту,
Одеський національний університет ім. І. І. Мечникова, e-mail: pavana@mail.ru

ОЦІНКА ДОХОДІВ ТА ВИТРАТ СПЕЦІАЛІЗОВАНИХ ЗАСОБІВ РОЗМІЩУВАННЯ ОДЕСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Буслаєва, Г. В. Оцінка доходів та витрат спеціалізованих засобів розміщування Одеської області / Ганна Володимирівна Буслаєва // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. праць; за ред. М. І. Звєрякова (голов. ред.) та ін. (ISSN 2313-4569). – Одеса: Одеський національний економічний університет. – 2015. – Вип. 3. – № 58. – С. 89–95.

Анотація. *У статті проаналізовано доходи і витрати діяльності підприємств рекреаційного комплексу Одеського регіону та виявлено тенденції щодо їх формування. Доходи підприємств санаторно-курортного комплексу Одеської області у 2012–2014 роках збільшилися з 369,5 млн. грн. у 2012 році до 391,7 млн. грн. у 2014 році, тобто на 22,2 млн. грн. Основна питома вага витрат рекреаційних підприємств – юридичних осіб у 2014 році припадає на матеріальні витрати (50,2%) та витрати на оплату праці (22,1%). Виконаний аналіз дозволить розробити комплекс заходів щодо усунення чинників, що перешкоджають розвитку рекреаційної галузі та забезпечення ефективності діяльності санаторно-курортних підприємств.*

Ключові слова: *санаторно-курортна сфера; підприємства курортного господарства; колективні засоби розміщення; спеціалізовані засоби розміщення; економічний аналіз; доходи; витрати; елементи витрат.*

Анна Владимировна БУСЛАЕВА
старший преподаватель кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита,
Одесский национальный университет им. И. И. Мечникова, e-mail: pavana@mail.ru

ОЦЕНКА ДОХОДОВ И РАСХОДОВ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫХ СРЕДСТВ РАЗМЕЩЕНИЯ ОДЕССКОЙ ОБЛАСТИ

Буслаева, А. В. Оценка доходов и расходов специализированных средств размещения Одесской области / Анна Владимировна Буслаева // Вестник социально-экономических исследований: сб. науч. трудов; под ред. М. И. Зверякова (глав. ред.) и др. (ISSN 2313-4569). – Одесса: Одесский национальный экономический университет. – 2015. – Вып. 3. – № 58. – С. 89–95.

Аннотация. *В статье проанализированы доходы и расходы деятельности предприятий рекреационного комплекса Одесского региона и выявлены тенденции по их формированию. Доходы предприятий санаторно-курортного комплекса Одесской области в 2012–2014 годах увеличились с 369,5 млн. грн. в 2012 году до 391,7 млн. грн. в 2014 году, то есть на 22,2 млн. грн. Основной удельный вес расходов рекреационных предприятий – юридических лиц в 2014 году приходится на материальные затраты (50,2%). Выполненный анализ позволит разработать комплекс мер по устранению факторов, препятствующих развитию рекреационной отрасли и обеспечению эффективности деятельности санаторно-курортных предприятий.*

Ключевые слова: *санаторно-курортная сфера; предприятия курортного хозяйства; коллективные средства размещения; специализированные средства размещения; экономический анализ; доходы; расходы; элементы затрат.*

Ganna BUSLAYEVA
Senior lecturer, Department of Accounting, Analysis and Audit,
Odessa National I. I. Mechnikov University, e-mail: pavana@mail.ru

EVALUATION OF INCOMES AND EXPENSES OF THE SPECIALIZED ACCOMODATION FACILITIES ESTABLISHMENTS OF ODESSA REGION

Buslayeva, G. (2015), Evaluation of incomes and expenses of the specialized accommodation facilities establishments of Odessa region. Ed.: M. Zveryakov (ed.-in-ch.) and others [Otsinka dokhodiv ta vytrat spetsializovanykh zasobiv rozmishchuvannia Odeskoi oblasti; za red.: M. I. Zveriakova (gol. red.) ta in.], Socio-economic research bulletin (ISSN 2313-4569), Odessa National Economic University, Odessa, Issue 3, No. 58, pp. 89–95.

© БУСЛАЄВА Г.В., 2015

***Abstract**. An analysis of income and expenditure activities of enterprises recreational complex of the Odessa region and the identification of trends of their formation are presented in the article. In 2012–2014 revenues of the spa complex enterprises of Odessa region increased from USD 369.5 million in 2012 to USD 391.7 million in 2014, that is by UAH 22.2 million. The main share of recreational enterprises expenses – legal entities in 2014 accounted for material costs (50.2%). The analysis will develop a package of measures to address the obstacles to the development of the recreation sector and to ensure the effectiveness of the sanatorium-resort enterprises.*

***Keywords:** sanatorium sphere; companies resort facilities; collective means of accommodation; specialized accommodation facilities; economic analysis; earnings; costs; cost elements.*

***JEL classification:** L830*

Постановка проблеми у загальному вигляді. Курортна індустрія має передбачати організацію роботи з формування якісного санаторно-курортного продукту для задоволення потреб населення в лікуванні, оздоровленні, реабілітації тощо. При цьому необхідно враховувати, що в сучасних кризових умовах відсутні реальні інвестиції в санаторно-курортний комплекс, значно знижена платоспроможність споживачів, нерозвинена курортна інфраструктура тощо. Тому є актуальною необхідність пошуку нових форм і методів підвищення якості санаторно-курортних послуг та ефективності функціонування підприємств курортної індустрії.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Колективні засоби розміщування (готелі, санаторії, бази відпочинку тощо) є об'єктом досліджень багатьох вчених, серед яких С. С. Галасюк, В. Г. Герасименко, О. В. Гусєва, Н. М. Влащенко, Н. М. Кузнєцова, О. Г. Милашко, І. М. Писаревський, А. З. Підгорний, К. Д. Семенова та інші дослідники. Проте, проблемам аналізу доходів і витрат колективних засобів розміщування та виявленню тенденцій в їх формуванні приділяється недостатньо уваги.

Виділення невирішених раніше частини загальної проблеми. Не зважаючи на існуючі публікації дослідників щодо різних аспектів діяльності колективних засобів розміщування в Україні, питанням аналітичної оцінки доходів і витрат колективних засобів розміщування присвячено незначну кількість наукових праць, існують певні методологічні проблеми щодо проведення аналізу діяльності колективних засобів розміщування в сучасних умовах.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз доходів та витрат підприємств санаторно-курортного комплексу Одеської області, виявлення існуючих тенденцій в їх розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. В сучасний період в Україні управління підприємствами санаторно-курортному комплексу недостатньо ефективне. Це дуже негативне явище в економіці країни, адже рекреаційний бізнес залучає підприємців постійним попитом на рекреаційні послуги, швидкою окупністю інвестицій, високим рівнем ефективності. В. В. Лебедєва в своєму дослідженні відзначає, що зважаючи на трудомісткість виробництва, підприємства рекреаційної індустрії створюють додаткові робочі місця для відповідних територій при властивому сучасній Україні високому рівні безробіття [1].

Одеський регіон має значні рекреаційні ресурси, що включають різноманітні рекреаційні об'єкти та заклади (спеціалізовані засоби розміщування – СЗР): курорти, санаторії, пансіонати, профілакторії, будинки та бази відпочинку, дитячі табори, спортивні бази та заклади, екскурсійні центри тощо.

Кількість підприємств санаторно-курортного комплексу Одеської області в 2014 році становила 394 заклади (або 20,4% в загальній кількості закладів по Україні). Серед них 200 спеціалізованих закладів розміщення-юридичних осіб та 194 закладів-фізичних осіб (рис. 1).

Оцінюючи кількість розміщених осіб в рекреаційних закладах Одеської області, варто відзначити, що вона склала в 2014 році 209,3 тис. (13% від загальної кількості по Україні). СЗР – юридичні особи нараховують 158,3 тис. осіб, СЗР – фізичні особи – 50,9 тис. осіб (рис. 2).

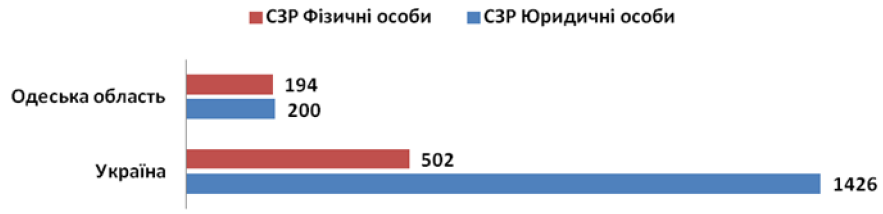


Рис. 1. Кількість СЗР України та Одеської області в 2014 році, одиниць (розроблено на підставі [2, с.8])

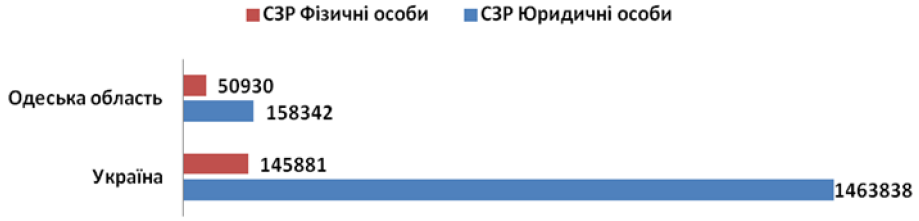


Рис. 2. Кількість розміщених осіб СЗР України та Одеської області в 2014 році, осіб (розроблено автором на підставі [2, с.8])

Аналіз доходів підприємств санаторно-курортного комплексу Одеської області в 2012–2014 роках дозволяє зробити висновок про їх збільшення з 369,5 млн. грн. у 2012 році до 391,7 млн. грн. у 2014 році, тобто на 22,2 млн. грн. або на 6% (табл. 1).

Таблиця 1

Аналіз доходів спеціалізованих засобів розміщування Одеської області у 2012–2014 роках, тис. грн. (розроблено автором на підставі [2, с.8; 3, с.8; 4, с.8–12])

Показники	2012		2013		2014	
	Тис. грн.	Питома вага,%	Тис. грн.	Питома вага, %	Тис. грн.	Питома вага, %
1	2	3	4	5	6	7
Доходи спеціалізованих засобів розміщування (без ПДВ, акцизів і аналогічних платежів)	369546,8	100,0	375761,0	100,0	391686,3	100,0
У тому числі:						
1. Санаторії	158470,6	42,9	159572,4	42,5	174606,8	44,6
2. Дитячі санаторії	25451,2	6,9	22330,6	5,9	50531,1	12,9
3. Дитячі центри	48410,0	10,2	55041,0	14,6	59075,0	15,1
4. Санаторії-профілакторії	22719,3	6,1	32651,8	8,7	30481,3	7,8
5. Будинки відпочинку	8666,0	2,3	8809,9	2,3	2007,2	0,5
6. Пансіонати відпочинку	3050,9	0,8	8055,6	2,1	3179,5	0,8
7. Бази та інші заклади відпочинку	102778,8	27,8	89299,7	23,9	71805,4	18,3
8. Заклади 1–2 денного перебування	–	х	–	х	–	х

Суттєве збільшення доходів у 2014 році відбулося по санаторіях – на 16,1 млн. грн. порівняно з 2012 роком. В дитячих санаторіях доходи збільшилися майже в два рази – з 25,5 млн. грн. до 50,5 млн. грн. Також значно збільшилися доходи дитячих центрів, санаторіїв-профілакторіїв, пансіонатів відпочинку. Але доходи будинків відпочинку знизилися в чотири рази – з 8,7 млн. грн. у 2012 році до 2,0 млн. грн. у 2014 році. По базах та інших закладах відпочинку також відбувається значне зниження доходів – з 102,8 до 71,8 млн. грн.

Найбільша питома вага доходів у 2012–2014 роках припадала на санаторії (42,9–44,6%), бази та інші заклади відпочинку (27,8–18,3%). Значно збільшилася протягом 2012–2014 років питома вага доходів дитячих санаторіїв та дитячих центрів. У структурі доходів в 2014 році превалюють доходи санаторіїв – 44,6%, баз та інших закладів відпочинку – 18,3%, дитячих центрів – 15,1%, дитячих санаторіїв –12,9% (рис. 3).

Рис. 3. Структура доходів спеціалізованих засобів розміщування Одеської області у 2014 році, % (розроблено на підставі [2, с.8])

Аналіз операційних витрат спеціалізованих засобів розміщування показав, що у 2014 році порівняно з 2012 роком відбулося їх збільшення на 762,9 тис. грн. (табл. 2).

Таблиця 2

Аналіз операційних витрат спеціалізованих засобів розміщування Одеської області у 2012–2014 рр., тис. грн. (розроблено автором на підставі [2, с.8; 3, с.8; 4, с.8–12])

Показники	2012 р.	2013 р.	2014 р.	Відхилення 2014 р. / 2012 р.
1	2	3	4	5
Операційні витрати спеціалізованих засобів розміщування	349676,9	334581,9	350439,8	+762,9
У тому числі:				
1. Санаторії	146676,5	136951,1	165033,0	+18356,5
2. Дитячі санаторії	24546,9	20977,9	47822,2	+23275,3
3. Дитячі центри	52294,1	54457,0	58587,0	+6292,9
4. Санаторії-профілакторії	31716,1	42109,8	21499,8	-10216,3
5. Будинки відпочинку	8897,8	8887,7	1920,6	-6977,2
6. Пансіонати відпочинку	2697,8	5652,8	2623,3	-74,5
7. Бази та інші заклади відпочинку	82847,7	65545,6	52953,9	-29893,8
8. Заклади 1-2 денного перебування	–	–	–	–

За період, що аналізується, операційні витрати збільшилися по санаторіях на 18,3 млн. грн., дитячих санаторіях – на 23,3 млн. грн., дитячих центрах – на 6,9 млн. грн. По санаторіях-профілакторіях, будинках та пансіонатах відпочинку, базах та інших закладах відпочинку витрати значно знизились.

Оцінюючи доходи та витрати спеціалізованих засобів розміщування у 2014 році, варто звернути увагу на те, що основна їх питома вага припадає на СЗР – юридичні особи (відповідно доходи – 91,8%; витрати – 94,4%). Питома вага доходів та витрат СЗР – фізичних осіб становила відповідно 8,2% (32,1 млн. грн.) і 5,6% (19,6 млн. грн.) від загальної величини доходів та витрат. Варто особливо відмітити, що доходи СЗР – фізичних осіб складаються тільки із доходів баз та інших закладів відпочинку (табл. 3).

Таблиця 3

Доходи та операційні витрати спеціалізованих засобів розміщення юридичних та фізичних осіб Одеської області у 2014 р., тис. грн. (розроблено автором на основі [2, с.11–13])

Показники	Спеціалізовані засоби розміщування		У тому числі:			
			Юридичні особи		Фізичні особи	
	Доходи	Витрати	Доходи	Витрати	Доходи	Витрати
1	2	3	4	5	6	7
Спеціалізовані засоби розміщування	391686,3	350439,8	359635,0	330882,2	32051,3	19557,6
У тому числі:						
1. Санаторії	174606,8	165033,0	174606,8	165033,0	–	–
2. Дитячі санаторії	50531,1	47822,2	50531,1	47822,2	–	–
3. Дитячі центри	59075,0	58587,0	59075,0	58587,0	–	–
4. Санаторії-профілакторії	30481,3	21499,8	30481,3	21499,8	–	–
5. Будинки відпочинку	2007,2	1920,6	2007,2	1920,6	–	–
6. Пансіонати відпочинку	3179,5	2623,3	3179,5	2623,3	–	–
7. Бази та інші заклади відпочинку	71805,4	52953,9	39754,1	33396,3	32051,3	19557,6
8. Заклади 1–2 денного перебування	–	–	–	–	–	–

Доходи спеціалізованих засобів розміщування складаються із доходів від продажу номерів, від реалізації путівок, від додаткових послуг, що не входять у вартість номера (путівок). Наведені дані свідчать про те, що в 2014 році найбільшу суму доходів СЗР – юридичні особи отримали від реалізації путівок – 319,2 млн. грн. або 88,8% від загальної суми доходів. Від продажу номерів та додаткових послуг було одержано відповідно 22,1 млн. грн. (6,1%) та 18,3 млн. грн. (5,1%) (табл. 4).

Найбільші суми доходів від реалізації путівок були одержані в санаторіях – 164,4 млн. грн. та базах відпочинку – 78,2 млн. грн.

Оцінюючи операційні витрати СЗР – юридичних осіб в 2014 році, варто зазначити, що основна питома вага припадає на матеріальні витрати (50,2%) та витрати на оплату праці (22,1%). На відрахування на соціальні заходи, амортизацію, інші операційні витрати припадає відповідно 8,2%, 6,7%, 12,8% (табл. 5).

Таблиця 4

Аналіз доходів від послуг, наданих спеціалізованими засобами розміщування – юридичними особами Одеської області у 2014 році, тис. грн. (розроблено автором на підставі [2, с.34])

Показники	Доходи спеціалізованих засобів розміщування (без ПДВ, акцизів і аналогічних платежів)	У тому числі:		
		Від продажу номерів	Від реалізації путівок	Від додаткових послуг
1	2	3	4	5
Спеціалізовані засоби розміщування	359635,0	22061,4	319246,1	18327,5
з них				
1. Санаторії	174606,8	589,1	164374,1	9643,6
2. Дитячі санаторії	50531,1	–	49903,6	627,5
3. Санаторії-профілакторії	30481,3	2186,9	26062,2	2232,2
4. Будинки відпочинку	2007,2	1232,2	–	775,0
5. Пансіонати відпочинку	3179,5	2515,4	664,1	–
6. Бази відпочинку, інші заклади відпочинку	98829,1	15537,8	78242,1	5049,2

Таблиця 5

Аналіз складу витрат спеціалізованих засобів розміщування – юридичних осіб Одеської області в 2014 році, тис. грн. (розроблено автором на підставі [2, с.21])

Показники	Операційні витрати	У тому числі:					Інші витрати
		Матеріальні	Оплата праці	Відрахування на соц. заходи	Амортизація	Інші операційні витрати	
1	2	3	4	5	6	7	8
Спеціалізовані засоби розміщування	330882,2	165988,8	73270,7	27082,3	22324,2	42216,2	10397,6
із них:							
1. Санаторії	165033,0	93978,5	27057,3	10049,6	10658,9	23288,7	43,8
2. Дитячі санаторії	47822,2	24844,8	14233,5	5169,3	990,0	2584,6	–
3. Санаторії-профілакторії	21499,8	9447,7	6838,5	2502,6	1030,5	1680,5	9246,5
4. Будинки відпочинку	1920,6	745,3	234,1	81,9	758,4	100,9	–
5. Пансіонати відпочинку	2623,3	1308,0	530,5	257,0	85,2	442,6	6,4
6. Бази відпочинку, інші заклади відпочинку	91983,3	35664,5	24376,8	9021,9	8801,2	14118,9	1100,9

Висновки і перспективи подальших розробок. Проведене дослідження дозволяє зробити такі висновки: доходи підприємств санаторно-курортного комплексу Одеської області у 2012–2014 роках збільшилися з 369,5 млн. грн. у 2012 році до 391,7 млн. грн. у 2014 році, тобто на 22,2 млн. грн. або на 6%; основна питома вага доходів припадає на спеціалізовані засоби розміщення – юридичні особи (91,8%). Питома вага доходів спеціалізованих засобів розміщення – фізичних осіб у 2014 році становила 8,2%; значне збільшення доходів відбулось по санаторіях та дитячих санаторіях. Зменшились доходи будинків відпочинку, баз та інших закладах відпочинку; найбільша питома вага доходів у 2012–2014 роках припадає на санаторії, бази та інші заклади відпочинку; найбільшу суму доходів спеціалізовані засоби розміщення – юридичні особи отримують від реалізації путівок. У 2014 році від реалізації путівок вони отримали 319,2 млн. грн. або 88,8%, а від продажу номерів та додаткових послуг суми – відповідно 22,1 млн. грн. (6,1%) та 18,3 млн. грн. (5,1%); в операційних витратах у 2014 році основна питома вага припадала на матеріальні витрати (50,2%) та витрати на оплату праці (22,1%). Питома вага витрат на відрахування на соціальні заходи, амортизацію, інші операційні витрати склала відповідно 8,2%, 6,7%, 12,8%.

Література

1. *Лебедєва В. В. Стратегія розвитку підприємств санаторно-курортного комплексу: дис… канд. екон. наук: 08.00.04 / Віра Василівна Лебедєва. – Одеса, 2011. – 167 с.*
2. *Діяльність колективних засобів розміщування Одеської області у 2014 р.: стат. бюлетень // Головне управління статистики в Одеській області, 2015. – 90 с.*
3. *Діяльність колективних засобів розміщування Одеської області у 2013 р., стат. Бюлетень // Головне управління статистики в Одеській області, 2014. – 90 с.*
4. *Діяльність колективних засобів розміщування Одеської області у 2012 р., стат. Бюлетень // Головне управління статистики в Одеській області, 2013. – 90 с.*
5. *Столяренко А. В. Структура организационно-экономического механизма функционирования санаторно-курортного предприятия / А. В. Столяренко // Бізнес Інформ. – 2013. – № 1. – С. 235–238.*

References

1. *Lebedeva, V. V. (2011), Enterprise development strategy of a resort complex: dissertation [Stratehiia rozvytku pidpryiemstv sanatorno-kurortnoho kompleksu: dis. … kand. ekon. nauk], Odessa, 167 p. (ukr)*
2. *«The activity of collective means of arrangement of Odessa region in 2014»: stat. bulletin [Diialnist kolektyvnykh zasobiv rozmishchuvannia Odeskoi oblasti u 2014 r.: stat. biuleten], Main Statistics Department in Odessa region, 90 p. (ukr)*
3. *«The activity of collective means of arrangement of Odessa region in 2013»: stat. bulletin [Diialnist kolektyvnykh zasobiv rozmishchuvannia Odeskoi oblasti u 2013 r.: stat. biuleten], Main Statistics Department in Odessa region, 90 p. (ukr)*
4. *«The activity of collective means of arrangement of Odessa region in 2012»: stat. bulletin [Diialnist kolektyvnykh zasobiv rozmishchuvannia Odeskoi oblasti u 2012 r.: stat. biuleten], Main Statistics Department in Odessa region, 90 p. (ukr)*
5. *Stolyarenko, A. V. (2013), «The structure of the organizational-economic mechanism of functioning of sanatorium-resort enterprise» [Struktura orhanizatsionno-ekonomicheskoho mekhanizma funktsionirovaniia sanatorno-kurortnoho predpriiatiia], Bussiness Inform, No. 1, pp. 235–238 (rus)*

Стаття надійшла до редакції 24.09.2015.

УДК 65.01.290

Сергій Вікторович КАРТАШОВ
кандидат юридичних наук, здобувач наукового ступеня доктора економічних наук кафедри економіки та управління національним господарством, Одеський національний економічний університет, e-mail: kartashov2004@i.ua

КОМПЛЕКСНА ДІАГНОСТИКА «РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТУ» НА ПІДПРИЄМСТВАХ

Карташов, С. В. Комплексна діагностика «ризик-менеджменту» на підприємствах / Сергій Вікторович Карташов // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. праць; за ред. М. І. Звєрякова (голов. ред.) та ін. (ISSN 2313-4569). – Одеса: Одеський національний економічний університет. – 2015. – Вип. 3. – № 58. – С. 96–102.

Анотація. *У статті розроблено методологічні підходи до комплексної діагностики «ризик-менеджменту» підприємств за умов зростання невизначеності ринкового середовища та кризових явищ у їх виробничій діяльності. Надано класифікацію найбільш поширених видів ризику, вказано на залежність та вплив ризику на методи управління підприємствами, на формування особливостей «ризик-менеджменту» підприємств у умовах посилення ринкової конкуренції та структурних змін як регіонального, так і національного рівнів. Обґрунтовано сутність «ризик-менеджменту» підприємств в умовах нестабільності ринкової кон'юнктури, посилення впливу зовнішніх факторів на їх виробничу діяльність, в першу чергу, фінансового та маркетингового характеру.*

Ключові слова: *«ризик-менеджмент» підприємств; діагностика та класифікація ризиків підприємств; факторний аналіз «ризик-менеджменту»; інструментарій «ризик-менеджменту» і методи його застосування.*

Сергей Викторович КАРТАШОВ
кандидат юридических наук, соискатель научной степени доктора экономических наук кафедры экономики и управления национальным хозяйством, Одесский национальный экономический университет, e-mail: kartashov2004@i.ua

КОМПЛЕКСНАЯ ДИАГНОСТИКА «РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА» НА ПРЕДПРИЯТИЯХ

Карташов, С. В. Комплексная диагностика «риск-менеджмента» на предприятиях / Сергей Викторович Карташов // Вестник социально-экономических исследований: сб. науч. трудов; под ред. М. И. Зверякова (глав. ред.) и др. (ISSN 2313-4568). – Одесса: Одесский национальный экономический университет. – 2015. – Вып. 3. – № 58. – С. 96–102.

Аннотация. *В статье разработан методологический подход к комплексной диагностики «риск-менеджмента» предприятий в условиях роста неопределенности рыночной среды и кризисных явлений в их производственной деятельности. Приведена классификация наиболее распространенных видов рисков, указаны зависимость и влияние рисков на методы управления предприятиями, на формирование особенностей «риск-менеджмента» предприятий в условиях усиления рыночной конкуренции и структурных изменений как регионального, так и национального уровней. Обоснована сущность «риск-менеджмента» предприятий в условиях нестабильности рыночной конъюнктуры, усиления влияния внешних факторов на их хозяйственную деятельность, в первую очередь, финансового и маркетингового характера.*

Ключевые слова: *«риск-менеджмент» предприятий; диагностики и классификация рисков предприятий; факторный анализ «риск-менеджмента»; инструментарий «риск-менеджмента» и методы его применения.*

Sergii KARTASHOV
PhD in Jurisprudence, Competitor of a scientific degree of Doctor in Economics, Department of Economics and Management of National Economy, Odessa National Economic University, e-mail: kartashov2004@i.ua

COMPLEX DIAGNOSTICS OF «RISK-MANAGEMENT» AT ENTERPRISES

 © КАРТАШОВ С.В., 2015

Kartashov, S. (2015), Complex diagnostics of «risk-management» at enterprises. Ed.: M. Zveryakov (ed.-in-ch.) and others [Kompleksna diahnostyka «ryzyk-menedzhmentu» na pidpryiemstvakh; za red.: M. I. Zveriakova (gol. red.) ta in.], Socio-economic research bulletin (ISSN 2313-4569), Odessa National Economic University, Odessa, Issue 3, No. 58, pp. 96–102.

Abstract. *The article develops the methodological approach to complex diagnostics of «risk-management» at enterprises in the conditions of growth of market environment uncertainties and crisis phenomena in production activity of enterprises. The classification of the most widespread types of risks is presented; dependence and impact of risks on business management techniques of enterprises and on forming of the «risk-management» features of enterprises in the conditions of strengthening of market competition and structural changes, at both regional and national levels, is indicated. The essence of «risk-management» of enterprises in the conditions of unstable market conditions and the growing influence of external factors on their business activities, which are, first of all, financial and marketing in nature, is substantiated.*

Keywords: *«risk-management» of enterprises; diagnostics and classification of risks at enterprises; factor analysis of «risk-management»; «risk-management tools» and methods of their application.*

JEL classification: *M110, M120*

Постановка проблеми у загальному вигляді. В умовах сучасної трансформації ринкової економіки в Україні склалася доволі складна система господарських відносин, яка пов'язана зі значною кількістю ризиків, викликаних станом та умовами веденням бізнесу. Ризики стають об'єктивною закономірністю здійснення підприємницької діяльності і з кожним роком їх вплив на систему національних економічних відносин посилюється.

Суспільно-господарська практика виробила чимало методів і форм ефективної протидії ризикам та ліквідації їх негативних наслідків. Водночас відчувалася потреба в системному підході до вибору форм протидії ризикам як детермінантам їх оптимізації. Логічну послідовність здійснення ефективних антиризикових заходів було запропоновано багатьма як вітчизняними, так і відомими зарубіжними фахівцями.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Кількість праць, присвячених проблемам управління ризиками у сфері виробництва, постійно зростає, однак, не зважаючи на це, запропоновані в них заходи щодо вирішення проблем управління, контролю та зменшення впливу ризиків на виробничу діяльність підприємств, не завжди відповідають потребам сучасної практики.

А. Н. Фомічов [1, с.22–28] під ризиком підприємства розуміє ймовірність виникнення несприятливих наслідків у формі втрати доходу чи капіталу в ситуації невизначеності умов здійснення його фінансово-господарської діяльності.

І. Педько [2, с.25–28] та Т. В. Бурлай [6, с.92–98] в найбільш загальному вигляді визначають ризик як можливу небезпеку втрат, що випливає зі специфіки тих чи інших явищ природи і видів діяльності людини. Водночас підкреслюється, що з економічної точки зору ризик є можливістю здійснення події, яка може спричинити три основних економічних результати: негативний (збиток), нульовий (відсутність передбачуваного прибутку) або позитивний (прибуток).

М. І. Звєряков [3, с.41–50], В. Г. Подлєсна [4, с.74–82], В. В. Єфремов [5, с.67–75] визначаючи основні умови виникнення ризику в діяльності сучасної корпорації, наголошують на ускладненні умов прийняття необхідних рішень та складності їх реалізації, що, безумовно, призводить до ризикованих наслідків у виробничій діяльності.

М. Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоурі [7, с.43–49] та Д. Леонард-Бартон [8, с.14–17] вказують на основні умови виникнення ризиків та заходи управлінського характеру, які варто прийняти для пом'якшення наслідків ризиків.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Розвиток економічної науки засвідчив, що антиризикова діяльність має ґрунтуватися на залученні вельми широкого кола управлінських інструментів, склад та послідовність застосування яких має постійно вдосконалюватися.

Сукупність послідовних заходів антиризикової діяльності, застосування яких має комплексний, системний характер, у сучасній економічній теорії та практиці має визначатися терміном англомовного походження – «ризик-менеджмент» (risk management). Тобто необхідно визначити особливості управління ризиками в їх найширшому розумінні. Згідно із завданнями ризик-менеджменту відповідну діяльність варто дослідити більш детально, з тим, щоб тлумачити її як процес вибору оптимальної, з економічного погляду, структури інструментів виливу на ризики та їх наслідки.

Постановка завдання. Метою та головним завданням статті є визначення методів та заходів протидії ризикам, пошук та встановлення сутності протиризикової діяльності, яка була повсюдно визнана фахівцями як така, що має ознаки системності та комплексності. Визначені у статті методи протидії ризикам варто трансформувати у специфічні функції управління, тобто визначити системний та комплексний зміст «ризик-менеджменту».

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасні погляди на «ризик-менеджмент» стосуються систем організації та управління підприємствами. Ризики, що виникають при організації виробництва, доволі різноманітні і для їх визначення та аналізу варто встановити характер сучасного виробництва, його особливості та існуючу систему менеджменту.

Початковим кроком на етапі аналізу ризику є вивчення ситуації з погляду можливості та причин його появи в суб'єкта господарювання – носія ризику. На появу ризиків впливають різні причини, які умовно можна поділити на зовнішні та внутрішні. Зовнішні причини, зазвичай, виникають із умов довкілля, розташування господарською суб'єкта на певній території, стану попереджувальної інфраструктури. Суб'єкт не має значного впливу на зовнішні причини. Внутрішні причини – це стан та вид належного суб'єктові майна, особливості технології виробництва чи іншої діяльності, а також стан засобів безпеки (попередження ризиків), що він має у розпорядженні. Досить важливою внутрішньою причиною є ступінь усвідомлення суб'єктом господарювання чи іншим носієм потенційного ризику остаточних можливих наслідків появи ризику. Суб'єктивне ставлення до ризику може бути як негативним, так і позитивним. Негативне ставлення до ризику означає його повне або часткове ігнорування. Така позиція суб'єкта характеризується поняттям ігнорування ризику і доволі часто саме вона є причиною останнього [1, с.22–28].

Засобами якісного аналізу мають бути виявлені негативні наслідки ризику в усіх сферах діяльності господарського суб'єкта. Так, ризик може виявити свої наслідки у сфері технологічного процесу, виробничо-господарської діяльності, фінансово-економічній та в соціальній сферах. Проте відбувається це в певній послідовності.

Комплексна діагностика ризиків дозволяє простежити не лише їх розвиток та сфери поширення, але й негативні наслідки кумуляції таких ризиків, тобто взаємного їх впливу і нагромадження. З метою виконання цього значного за обсягом завдання варто залучати найрізноманітніші джерела інформації та використовувати найдосконаліші методи кваліфікаційного аналізу ризиків. Найважливіші з цих методів такі:

- аналіз спостережень за виробничою діяльністю;
- аналіз свідчень опитувань фахівців та спеціалістів з питань організації управління;
- документальний аналіз господарської діяльності;
- аналіз організації виробництва об'єкта дослідження;
- аналіз окремих контрольних перевірок та моніторингу.

Після ідентифікації ризику та визначення сфери його поширення постає потреба у кількісній оцінці ризику. Класифікуючи ризик, потрібно брати до уваги такі взаємопов'язані аспекти:

- можливість настання ризикового становища, пов'язаного з дією ринку;
- максимальний розмір збитку, до якого може призвести цей ризик;
- ймовірність настання події, яка може спричинити максимальний збиток.

Кількісно оцінюють ризики за допомогою розрахунків, виконання яких потребує достатньої статистичної та математичної бази [2, с.26–28; 6, с.92–98].

Кількісне оцінювання ризиків відображає рівень їх економічної загрози та потребує розбудови сучасної системи «ризик-менеджменту», яку ілюструє рис. 1.

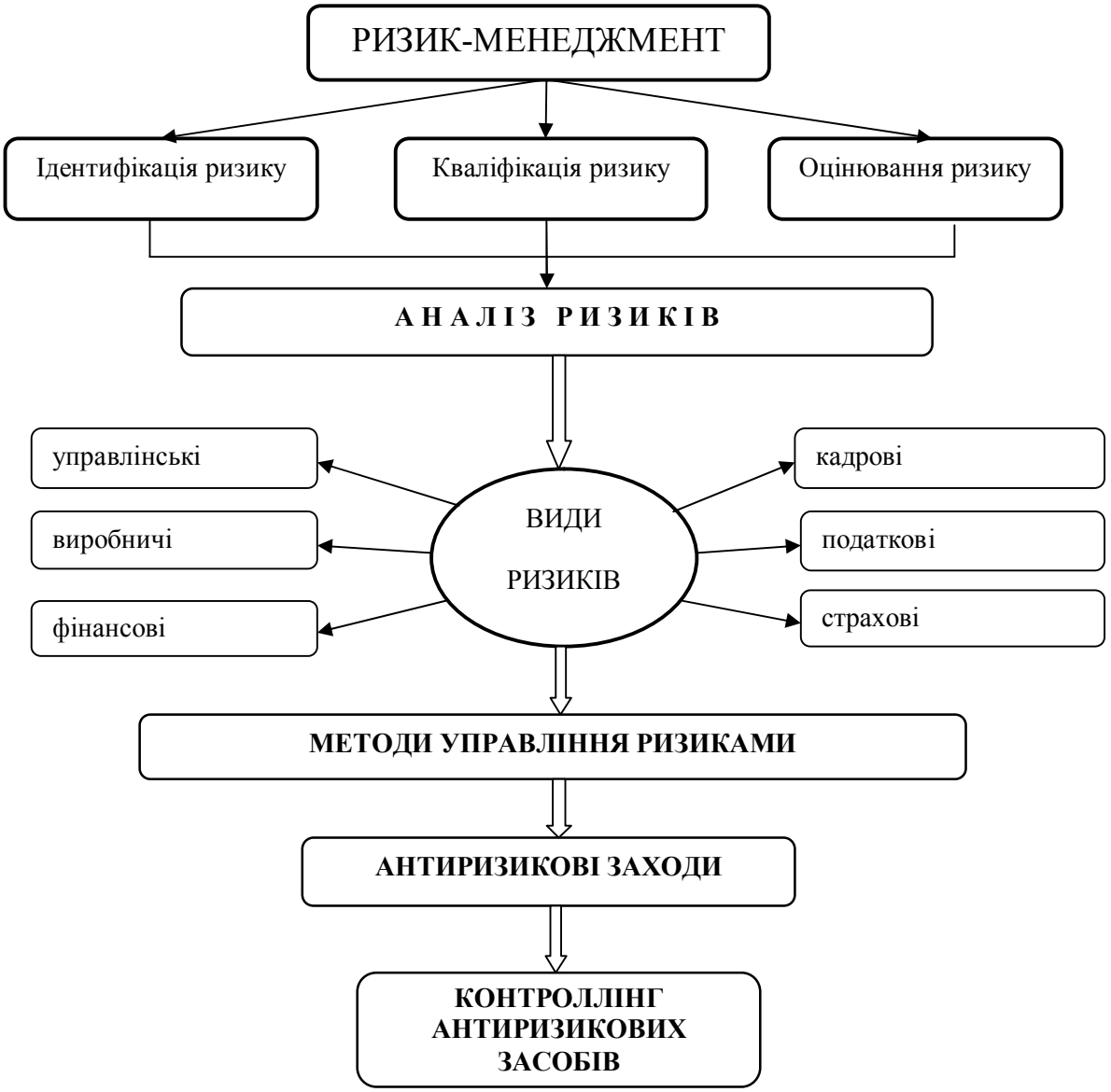


Рис. 1. Схема комплексної діагностики «ризик-менеджменту» підприємства (розроблено автором на основі [1, с.17–21])

«Ризик-менеджмент» як система охоплює три послідовні етапи, а саме:
- встановлення основних видів та аналіз ризиків;
- пошук методів управління ризиками та антикризові заходи;
- контроль антикризових заходів та фінансування втрат від ризиків.

Кожний із цих етапів передбачає здійснення багатьох різноманітних заходів організаційно-фінансового характеру.

Аналіз ризиків є комплексним етапом, протягом якого передбачається:
- діагностика, або ідентифікація, ризиків – кваліфікація;
- оцінювання ризиків кількісними методами – квантифікація:
- визначення послідовності подальших дій на підставі загального оцінювання ризику в даній конкретній ситуації.

Підсумки аналізу якісних і кількісних характеристик ризиків є підставою для визначення стратегії антиризикової діяльності в майбутньому, тобто подальших дій, які зводяться до встановлення контролю за ризиками або фінансування потреб, що виникли внаслідок прояву ризиків.

Найважливіший етап процесу організації «ризик-менеджменту» – управління та контроль над ризиками, який має за мету повне або часткове їх усунення.

Контроль за ризиками здійснюється різними способами:
- уникненням ризику;
- зменшенням (мінімізацією) ризику;
- обмеженням (локалізацією) ризику;
- розсіюванням (поділом) ризику.

Уникнення ризику є найефективнішим і водночас найважчим для виконання методом. Уникнення означає фактичне ухилення від ризикованої діяльності, врахування об'єктивних умов та пошук засобів, що спонукають до відвертання їх дії. Безумовно, про уникнення може йтися лише за наявності альтернативних вирішень, які є менш ризиковими.

У тій ситуації, коли можливості раціонального уникнення ризику вичерпуються, постає потреба у використанні інших способів антиризикового характеру. Один із таких способів полягає в попереджувальній (превентивній) діяльності, спрямованій на зменшення ризику. Здійснення ефективної попереджувальної діяльності погребує значних фінансових витрат на придбання різноманітних технічних засобів та проведення організаційно-технічних заходів, які могли б протистояти виникненню ризиків.

У тій ситуації, коли попри всі попереджувальні зусилля ризик настане, вживають заходи, спрямовані на його обмеження (локалізацію). Ці заходи мають здебільшого репресивний характер.

З метою обмеження наслідків ризику його можна поділити. Поділ ризику як форма контролю полягає в тому, що господарські суб'єкти можуть обмінятися пакетами акцій, віддавши, таким чином, частину власного ризику і взявши частину чужого. Такі операції відомі як операції з диверсифікації портфеля активів господарського суб'єкта.

Усі наведені способи контролю над ризиками застосовуються одночасно, але висувається вимога щодо дотримання оптимального співвідношення між цими способами з погляду їх ефективності.

Головним етапом «ризик-менеджменту» є покриття негативних наслідків (збитків) ризиків фінансовими засобами. Кожний суб'єкт господарювання може самостійно фінансувати свої ризики або передавати їх іншому суб'єктові господарювання згідно з попередньою взаємною домовленістю. Самофінансування ризиків, відоме також як самострахування і є формою безпосереднього самостійного покриття збитків власними коштами.

За наявності коштів у фондах та резервах вони можуть бути використані аж до повного задоволення відповідної потреби. Істотним недоліком самофінансування ризиків є неможливість точного визначення потреби в резервних коштах через недостатню статистичну та розрахункову базу. А створення фонду в обсязі, меншому за майбутню реальну потребу, призведе до неповного фінансування ризику. Проте формування фондів та резервів у обсягах, більших за майбутні потреби в коштах, неминуче призведе до вилучення із господарського обігу значних фінансових ресурсів [3, с.42–48].

У тих випадках, коли збитки очікуються більшими за можливості господарського суб'єкта самому фінансувати свої ризики, постає потреба у переданні власної фінансової відповідальності за ними іншим суб'єктам, здатним до фінансування таких ризиків на певних умовах. Передання (трансфер) ризиків може здійснюватися у двох основних формах:
- ризики передаються під фінансову гарантію іншого суб'єкта;
- ризики передаються професійним страховикам на підставі договору страхування за відповідну платню.

Перша форма доволі широко реалізується шляхом укладення договорів застави, згідно з якими на певних умовах ризик передається від одного суб'єкта іншому. Ця форма має обмежене застосування, оскільки вимагає надзвичайно високої довіри між суб'єктами.

Найпоширенішою формою трансферу ризиків є передання їх професійним страховикам. Страховик, на відміну від поручителя, беручи на себе зобов'язання за ризиками, може вирівняти їх перерозподілом між багатьма суб'єктами.

Однак за допомогою виявлення сфер підвищеного ризику, його кількісного виміру і здійснення регулярного контролю можна в обмеженій мірі управляти ризиками або

здійснювати їх профілактику. Це дозволяє значною мірою знизити рівень ризику і мінімізувати його негативні наслідки. Водночас не варто забувати, що ризик відіграє в сучасному бізнесі не тільки негативну, але й позитивну роль. Загальновідомо, що чим вищий рівень ризику підготовлюваного до реалізації проекту, особливо інноваційного, тим вище закладається рівень рентабельності залучених інвестицій. Інакше кажучи, вкладаючи кошти в ризиковані підприємства, бізнесмени можуть розраховувати на більш високий рівень прибутку і рентабельності своїх капіталовкладень. Крім того, прагнення мінімізувати негативні наслідки підприємницьких ризиків створює об'єктивні передумови для виникнення і розвитку специфічних і принципово нових сфер підприємницької діяльності, таких як страхування, забезпечення економічної безпеки тощо [4, с.75–80].

У сучасному бізнесі ризик виконує такі основні функції, як інноваційна, регулятивна, захисна і аналітична.

Інноваційну функцію підприємницький ризик виконує, стимулюючи пошук нетрадиційних рішень проблем, що стоять перед підприємцем. Аналіз зарубіжної літератури показує, що в міжнародній господарській практиці накопичився позитивний досвід інноваційного ризикового господарювання. Велика кількість фірм, компаній домагаються успіху, стають конкурентоспроможними на основі інноваційної економічної діяльності, пов'язаної зі значним ризиком. Ризикові рішення призводять до більш ефективного виробництва, від якого виграють і підприємці, і споживачі, і суспільство в цілому.

Регулятивна функція має суперечливий характер і виступає в двох формах: конструктивною і деструктивною. Ризик підприємця, зазвичай, орієнтований на отримання значущих результатів нетрадиційними способами. Тим самим він дозволяє подолати консерватизм, догматизм, відсталість, психологічні бар'єри, що перешкоджають перспективним нововведенням. У цьому виявляється конструктивна форма регулятивної функції підприємницького ризику.

Конструктивна форма регулятивної функції ризику полягає і в тому, що здатність ризикувати – один із шляхів успішної діяльності підприємців. Однак ризик може стати проявом авантюризму, суб'єктивізму, якщо рішення ухвалюється в умовах неповної інформації, без належного урахування закономірностей розвитку явища. У цьому випадку ризик виступає як дестабілізуючий чинник.

Захисна функція ризику виявляється в тому, що якщо для підприємця ризик – природний стан, то нормальним повинно бути і терпиме відношення до невдач. Ініціативним, заповзятливим господарникам потрібний соціальний захист, правові, політичні та економічні гарантії, що виключають у випадку невдачі покарання і стимулюють виправданий ризик [5, с.67–70].

Варто виділити ще аналітичну функцію підприємницького ризику, яка пов'язана з тим, що наявність ризику припускає необхідність вибору одного з можливих варіантів рішень, у зв'язку з чим підприємець в процесі прийняття рішення аналізує всі можливі альтернативи, вибираючи найбільш рентабельні і найменш ризикові. Залежно від конкретного змісту ризикової ситуації, альтернативність рішення визначається різним ступенем складності і вирішується різними способами. У простих ситуаціях, наприклад, при укладенні договору постачання сировини, підприємець, зазвичай, спирається на інтуїцію і минулий досвід. Але при оптимальному рішенні тієї або іншої складної виробничої діяльності необхідно використовувати спеціальні методи аналізу.

Розглядаючи функції підприємницького ризику, варто ще раз підкреслити, що, незважаючи на значний потенціал втрат, який несе в собі ризик, він є і джерелом можливого надприбутку. Тому головне завдання підприємця – не відмова від ризику взагалі, а вибір рішень, пов'язаних з ризиком на основі об'єктивних критеріїв, а саме: до яких меж може діяти підприємець, йдучи на ризик [7, с.511–534; 8, с.9–11].

Висновки і перспективи подальших розробок. Узагальнюючи вищевикладене, можна стверджувати, що підприємницький ризик, з одного боку, являє собою об'єктивний і неминучий фактор, завжди супроводжує будь-які види підприємницької діяльності, а, з іншого боку, – він

може відігравати не тільки негативну, але й позитивну роль, дозволяючи підприємцю отримати додатковий прибуток і стимулюючи розвиток принципово нових сфер бізнесу.

«Ризик-менеджмент» за економічним змістом є системою управління ризиком і тими фінансово-господарськими відносинами, що виникають в процесі цього управління, контролю та реалізації антиризикових заходів.

Перспективи подальших розробок полягають у більш детальному дослідженні об'єкту ризику, під яким розуміють ресурс (матеріальний і нематеріальний), зміна якого, в більшу або меншу сторону може призвести до виникнення ризикової ситуації. Об'єктами дослідження також можуть бути політичні, соціальні, економічні, технічні системи та відносини, а також зовнішнє мінливе середовище. Об'єктом дослідження в «ризик-менеджменті» можуть виступати і ризикові вкладення капіталу і, особливо, економічні відносини між господарюючими суб'єктами при реалізації капіталомістких витрат.

Література

1. *Фомичев А. Н. Риск-менеджмент: учеб. / А. Н. Фомичев. – М.: Дашков и К°, 2008. – 376 с.*
2. *Педько І. Класифікація ризиків підприємницької діяльності промислових підприємств / І. Педько // Економіст. – 2015. – № 4. – С. 25–28.*
3. *Звєряков М. І. Про зміни моделі економічного розвитку / М. І. Звєряков // Економіка України. – 2015. – № 6. – С. 41–50.*
4. *Подлєсна В. Г. Особливості сучасної соціально-економічної кризи в Україні та основні орієнтири її подолання / В. Г. Подлєсна // Економіка України. – 2015. – № 6. – С. 74–82.*
5. *Єфремов В. В. Проблема невизначеності в економічних теоріях / В. В. Єфремов // Економіка України. – 2015. – № 6. – С. 67–75.*
6. *Бурлай Т. В. Ризики формування моделі соціальної держави в Україні / Т. В. Бурлай // Економіка України. – 2015. – № 6. – С. 92–98.*
7. *Мескон М. Х. Основы менеджмента: учеб. / [М. Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури; пер. с англ.]. – М.: Дело, 1992. – 702 с.*
8. *Leonard-Barton D. Core Capabilities and Core Rigidities: A Paradox in Managing New Product Development / D. Leonard-Barton // Strategic Management Journal. – 1992. – Special Issue: Strategy Process: Managing Corporate Self-Renewal. – Vol. 13. – Pp. 111–125.*

References

1. *Fomychev, A. N. (2008), Risk-management [Risk-menedzhment], Dashkov and K°, Moscow, 376 p. (rus)*
2. *Pedko, I. (2015), «Classification of risks of entrepreneurial activities of industrial enterprises» [Klasyfikatsiia ryzykiv pidpryiemnytskoi diialnosti promyslovykh pidpryiemstv], Economist, No. 4, pp. 25–28 (ukr)*
3. *Zveryakov, M. I. (2015), «On a change of the model of economic development» [Pro zminy modeli ekonomichnoho rozvytku], Economy of Ukraine, No. 6, pp. 41–50 (ukr)*
4. *Podlesna, V. G. (2015), «Features of modern socio-economic crisis in Ukraine and basic reference points of its overcoming» [Osoblyvosti suchasnoi sotsialno-ekonomichnoi kryzy v Ukraini ta osnovni orientyry yii podolannia], Economy of Ukraine, No. 6, pp. 74–82 (ukr)*
5. *Efremov, V. V. (2015), «Problem of vagueness in economic theories» [Problema nevyznachenosti v ekonomichnykh teoriiakh], Economy of Ukraine, No. 6, pp. 67–75 (ukr)*
6. *Burlai, T. V. (2015), «Risks of forming of model of the social state in Ukraine» [Ryzyky formuvannia modeli sotsialnoi derzhavy v Ukraini], Economy of Ukraine, No. 6, pp. 92–98 (ukr)*
7. *Meskon, M. X., Albert, M., Hedouri, F. (1992), Fundamentals of management. Trans. from Eng. [Osnovy menedzhmenta; per. s angl.], Delo, Moscow, 702 p. (rus)*
8. *Leonard-Barton, D. (1992), «Core Capabilities and Core Rigidities: A Paradox in Managing New Product Development», Strategic Management Journal, Special Issue: Strategy Process: Managing Corporate Self-Renewal, Vol. 13, pp. 111–125.*

Стаття надійшла до редакції 03.09.2015.

УДК 658.5:005.334

Анатолій Іванович КОВАЛЬОВ
доктор економічних наук, професор кафедри економіки та управління національним господарством, проректор з наукової роботи, Одеський національний економічний університет, e-mail: kovalev@oneu.edu.ua

Сергій Вікторович КАРТАШОВ
кандидат юридичних наук, здобувач наукового ступеня доктора економічних наук кафедри економіки та управління національним господарством, Одеський національний економічний університет, e-mail: kartashov2004@i.ua

КРИЗОВИЙ СТАН ЯК ОБ'ЄКТ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Ковальов, А. І. Кризовий стан як об'єкт антикризового управління підприємством / Анатолій Іванович Ковальов, Сергій Вікторович Карташов // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. праць; за ред. М. І. Звєрякова (голов. ред.) та ін. (ISSN 2313-4569). – Одеса: Одеський національний економічний університет. – 2015. – Вип. 3. – № 58. – С. 103–112.

Анотація. *У статті досліджено основні теорії, які розглядають кризу підприємства як негативний та позитивний процес. Виявлено чинники, що призводять до виникнення кризових ситуацій. Розглянуто особливості зародження циклів запасів, «бізнес-циклів», будівельних циклів, «довгих хвиль», циклів Форрестера та часткових господарських циклів. Узагальнено існуючі класифікації кризових явищ. Визначено сутність антикризового управління підприємством. Проаналізовано наукові підходи, що розглядають антикризове управління як: управління підприємством в умовах загальної кризи економіки (враховуючи кризи галузевого спрямування); управління підприємством, яке потрапило до кризи через побудову системи незадовільного менеджменту на підприємстві; управління підприємством на межі банкрутства; управління в період банкрутства.*

Ключові слова: *криза підприємства; економічний цикл; антикризове управління; життєвий цикл підприємства.*

Анатолий Иванович КОВАЛЕВ
доктор экономический наук, профессор кафедры экономики и управления национальным хозяйством, проректор по научной работе, Одесский национальный экономический университет, e-mail: kovalev@oneu.edu.ua

Сергей Викторович КАРТАШОВ
кандидат юридических наук, соискатель научной степени доктора экономических наук кафедры экономики и управления национальным хозяйством, Одесский национальный экономический университет, e-mail: kartashov2004@i.ua

КРИЗИСНОЕ СОСТОЯНИЕ КАК ОБЪЕКТ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Ковалев, А. И. Кризисное состояние как объект антикризисного управления предприятием / Анатолий Иванович Ковалев, Сергей Викторович Карташов // Вестник социально-экономических исследований: сб. науч. трудов; под ред. М. И. Зверякова (глав. ред.) и др. (ISSN 2313-4569). – Одесса: Одесский национальный экономический университет. – 2015. – Вып. 3. – № 58. – С. 103–112.

Аннотация. *В статье исследованы основные теории, которые рассматривают кризис как отрицательный и положительный процесс. Определены факторы, которые приводят к возникновению кризисных ситуаций. Рассмотрены особенности возникновения циклов запасов, «бизнес-циклов», строительных циклов, «длинных волн», циклов Форрестера и частичных хозяйственных циклов. Обобщены существующие классификации кризисных явлений. Определена сущность антикризисного управления предприятием. Проанализированы научные подходы, которые рассматривают антикризисное управление как: управление предприятием в условиях общего экономического кризиса (с учетом кризиса отраслевого направления); управление предприятием, которое попало в кризис в связи с построением системы неудовлетворительного менеджмента на предприятии; управление предприятием на пороге банкротства; управление в период банкротства.*

© КОВАЛЬОВ А.І., КАРТАШОВ С.В., 2015

Ключевые слова: *кризис предприятия; экономический цикл; антикризисное управление; жизненный цикл предприятия.*

Anatoliy KOVALYOV
Doctor in Economics, Professor, Department of Economics and Management of National Economy, Vice-rector for scientific work, Odessa National Economic University, e-mail: kovalev@oneu.edu.ua

Sergii KARTASHOV
PhD in Jurisprudence, Competitor of a scientific degree of Doctor in Economics, Department of Economics and Management of National Economy, Odessa National Economic University, e-mail: kartashov2004@i.ua

CRISIS CONDITION AS AN OBJECT OF ENTERPRISE CRISIS MANAGEMENT

Kovalyov, A., Kartashov, S. (2016), Crisis condition as an object of enterprise crisis management. Ed.: M. Zveryakov (ed.-in-ch.) and others [Kryzovyi stan yak obekt antykryzovoho upravlinnia pidpryiemstvom; za red.: M. I. Zveryakova (gol. red.) ta in.], Socio-economic research bulletin (ISSN 2313-4569), Odessa National Economic University, Odessa, Issue 3, No. 58, pp. 103–112.

Abstract. *The basic theories, which consider the crisis as negative and positive process, are investigated in the article. The factors that lead to crises are determined. The features of the emergence of such cycles as cycles of stocks, «business cycles», the construction cycles, «long waves», Forrester cycles and partial economic cycles are researched. The existing classifications of the crisis are summarized. The essence of crisis management is given. The scientific approaches that consider crisis management are analyzed, such as management of an enterprise in the context of a general economic crisis (including the crisis of industry trends); management of an enterprise, which fell into crisis due to poor management system; management of an enterprise on the verge of bankruptcy; management during the bankruptcy period.*

Keywords: *crisis of enterprise; the economic cycle; crisis management; life cycle of enterprise.*

JEL classification: *M200, L200*

Постановка проблеми у загальному вигляді. В сучасній економічній літературі кризу трактують як різноманітні феномени в життєвому циклі підприємства, починаючи від звичайних збоїв у функціонуванні підприємства, виникнення конфліктних ситуацій аж до ліквідації підприємства. Логічним представляється варіант визначення кризи як поворотної крапки до кращого або до гіршого стану, тобто криза є моментом, який вимагає негайного прийняття рішення. Більшість економічних теорій акцентують увагу на руйнівній функції кризи, вони пропонують сприймати кризу як ситуацію, яка є гострою загрозою для існування підприємства. Таким чином, кризова ситуація вимагає швидкого подолання, локалізації наслідків методами антикризового управління, аби зберегти перш за все матеріальну основу для продовження господарсько-економічної діяльності при дефіциті оборотних коштів.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Думку про кризу здебільшого як крайнє загострення суперечностей підприємства, коли можуть виникнути збої в основних підсистемах підприємства, що ставить під загрозу весь його подальший розвиток, підтримують В. Кошкін [1, с.150–182], І. А. Бланк [2, с.19–32], А. М. Штангрет та О. І. Копилюк [3, с.43–68], К. Херманн, О. П. Жарковська та Б. Є. Бродський [4, с.115–141], Е. М. Коротков, Г. Базаров, С. Беляев, Л. Белих і Л. Михайлов.

Інший погляд на проблему, полягає в тому, що криза розглядається як явище, зорієнтоване на ломку старого та, відповідно, сприймається у якості плацдарму для проведення реструктуризації. Кризові явища можуть бути позитивними, коли сприймаються у якості «поворотної крапки до кращого майбутнього» (відповідні дослідження проводилися А. Крутіком, Ш. Ру-Дюфором [5, с.71], Т. Пошаном і Е. Мореєном [6, с.80–99]).

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проблематика з діагностування кризових явищ підприємства на перспективу є достатньо важливою, враховуючи велику кількість зовнішніх та внутрішніх чинників, що призводять до

виникнення кризового стану. Направленість чинників виникнення кризи на українських підприємствах полягає в таких аспектах: розбалансованість ринку; інфляція; труднощі прогнозування економічної політики держави; посилення монополізму на ринку; політична нестабільність; спад попиту; нестабільність валютного ринку; порушення традиційних господарських зв'язків. До політичних факторів, які негативно відображаються на функціонуванні підприємства, відносять не тільки політичну нестабільність, але й встановлені державою обмеження та заборони щодо здійснення підприємницької діяльності, незадовільне оподаткування та ін. Своєрідний вплив здійснюють соціальні зовнішні фактори. Так погіршення криміногенної ситуації та корупція навряд чи забезпечать розквіт бізнесу для більшості підприємств. Тотальне зростання цін, враховуючи ріст цін на енергоносії, падіння промислового виробництва разом зі зростанням усіх видів неплатежів, зокрема, між підприємствами, призвело до виникнення на багатьох підприємствах симптомів банкрутства і кризових явищ. Усе вищезазначене спричиняє погіршення інвестиційної привабливості національних підприємств та безперечно викликає вивезення капіталу за межі країни.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження основних кризових теорій з урахуванням особливостей зародження економічних циклів. Для цього доцільно визначити сутність антикризового управління підприємством, проаналізувати різні наукові економічні підходи, які зокрема розглядають антикризове управління як: управління підприємством в умовах загальної кризи економіки (враховуючи кризи галузевого спрямування); управління підприємством, яке потрапило до кризи через побудову системи незадовільного менеджменту на підприємстві; управління підприємством на межі банкрутства; управління в період банкрутства.

Виклад основного матеріалу дослідження. К. О. Чигирик зазначає, що успішною стратегією керівника має бути врахування як позитивного, так і негативного сценаріїв розвитку подій (рис. 1). Це викликано тим, що криза є будь-якою нестандартною ризикованою ситуацією, яку неможливо запланувати в нормальному режимі підприємницької діяльності.

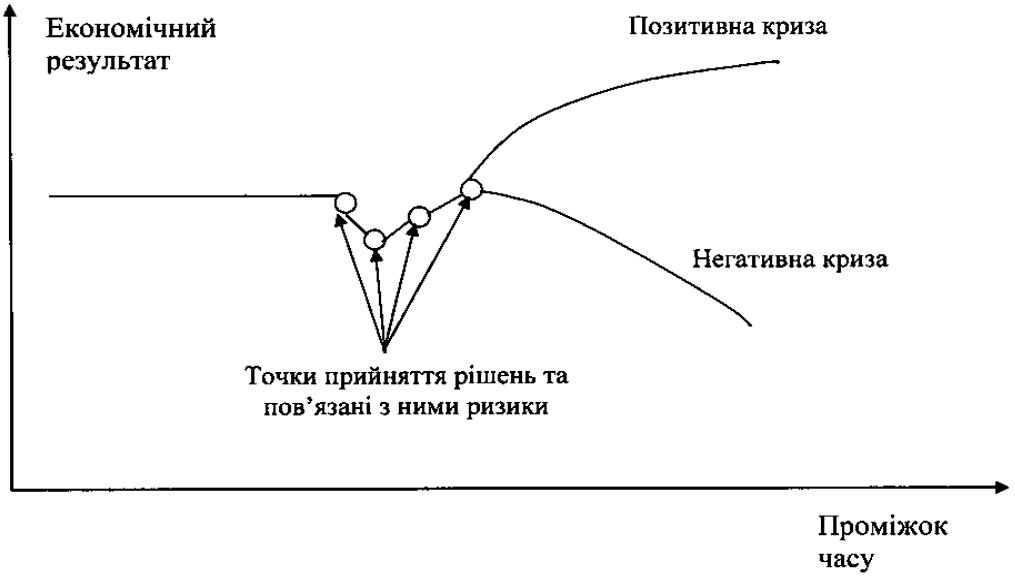


Рис. 1. Розвиток кризи [7, с.130]

Про виникнення негативної кризи можна говорити не тільки за наявності збиткового виробництва підприємства, але й при недоотриманні раніше запланованої частини прибутку, інших негативних явищах. На перший погляд, вказане може бути легко усунено завдяки здійсненню звичайних оперативних заходів з подолання короткострокових перешкод під час діяльності підприємства. Але відсутність планів стратегічного розвитку підприємства та їхнього моніторингу, тимчасові рятувальні дії, недостатні зусилля з ліквідації збоїв виробничо-фінансової діяльності, невміння правильно виявити причини виникнення мікрокриз, існування помилок в системі управління підприємством, призводить до перетворення легкого кризового процесу до катастрофічного.

Запобіжною силою проти вищезазначеного процесу є виявлення причин виникнення криз на підприємстві, їхніх видів та можливостей подолання через застосування системи антикризового управління, пам'ятаючи при цьому, що кожна криза є по-своєму унікальною та потребує особливого підходу.

До причин, які генерують виникнення криз на підприємстві, відносять зовнішні та внутрішні фактори. До зовнішніх факторів відносять такі, на які підприємство не може впливати (впливає частково), вони мають більш інтенсивний характер у динаміці. Внутрішні фактори зосереджені на умовах, що виникають під час здійснення підприємницької діяльності та носять суб'єктивний характер, однак мають об'єктивну природу виникнення.

Поза всяким сумнівом промислове підприємство знаходиться в безумовній залежності від фази кризи економіки та її циклічного характеру. Зародження теорії циклів та криз, як таких, відноситься до початку XIX століття. Встановлення того, що на економічну діяльність впливає чергування фаз упадку та експансії відноситься ще до заслуг С. де Сисмонді. Ця проблематика розглядалася також у працях К. Робертуса і Т. Мальтуса. Вагомий внесок до теорії криз, пов'язаний з висуненою ідеєю неминучості економічних криз, розробкою теорії мультиплікатора та забезпечення втручання держави в економіку задля стимулювання ефективного сукупного попиту, пізніше було зроблено Джоном Кейнсом. Етап глибинної розробки концепції економічних циклів розпочався з середини 60-х років XX століття і триває досі. Саме тоді виникають три підходи щодо обґрунтування циклічності: екзогенний, ендогенний та еклектичний (синтезований). Причини економічних циклів відповідно до екзогенного підходу криються у зовнішніх чинниках (політика, революції, випадки тероризму та примусова міграція населення, ін.), а до ендогенного підходу – це внутрішні чинники (споживання, збереження, інвестиції тощо). Особлива увага приділяється еклектичному підходу, який досліджує поєднання зовнішніх та внутрішніх чинників та визначає їхню взаємопов'язаність шляхом застосування мультиплікаційно-акселераційного механізму циклу на основі моделі, що була розроблена Дж. Хіксом. Мультиплікаційно-акселераційний механізм спричиняє коливання, які поділяють на загасні (характерна стагфляція), вибухові та рівномірні. Загасні коливання мають амплітуду, яка постійно зменшується поки зовсім не зникне, а дохід залишиться на досягнутому рівні; вибухові – постійну амплітуду, що постійно зростає; рівномірні коливання виникають при незмінній амплітуді.

Економісти зазвичай оперують такими типами економічних циклів, які ще називають хвилями (табл. 1):

- Кондратьєва;
- Кузнєца;
- Джаглера;
- Кітчіна;
- Форрестера;
- часткові господарські цикли.

Економічні кризи на підприємстві можуть мати нетотожні вищерозглянутим загальноекономічним циклам розвитку країни характерні риси, відмінну від них циклічність відповідно до конкретних особливостей здійснення підприємницької діяльності. Існують також сезонні коливання ділової активності, що характерно, зокрема, для сільського господарства. С. Губанов вважає, що кризовий стан сучасної економіки України значно погіршується занепадом такої важливої ланки національної економіки як переробна промисловість, що забезпечує 3/4 сукупного попиту. Ґрунтуючись на баченні Ф. Котлера, що «криза занадто жахлива, щоб витрачати її марно» [8, с.33], вважаємо що вплив негативних зовнішніх факторів повинен дієво нівелюватися за допомогою продуманої системи управління та з використанням конкурентних переваг підприємства. Але, якщо існують слабкі місця в системі управління, то підприємство не виживе в оточуючому середовищі, що пояснює важливість виокремлення внутрішніх причин появи економічної кризи.

Таблиця 1

Типи економічних циклів (розроблено авторами на основі [2, с.60–87])

Хвилі	Тривалість (роки)	Особливості
Цикли Кітчіна (цикли запасів)	3–5	– передумови зародження криються в динаміці щодо величини запасів товарно-матеріальних цінностей підприємств; – матеріальною основою є оновлення товарів тривалого користування.
Цикли Джаглера («бізнес-цикли»)	7–12	– причини виникнення закладено у сфері грошового обігу, а саме кредитування; – криза оцінюється як оздоровчий фактор, вона призводить до ліквідації підприємств, які було створено для задоволення штучного попиту, що мав тенденцію до зростання.
Цикли Кузнєца (будівельні цикли)	16–25	– поява викликана процесами періодичного оновлення житла та певних типів виробничих приміщень підприємств; – характеризується наявністю періодів надвиробництва.
Цикли Кондратьєва («довгі хвилі»)	40–60	– поштовхом є хвилеподібність економічного інвестування через вичерпність можливостей раніше створених матеріальних благ, технічний прогрес та структурні зміни; – матеріальною основою є оновлення основних фондів та інфраструктури.
Цикли Форрестера	200	– довгохвильові коливання виникають через зміну інтенсивності під час відтворення капітальних благ; – відкриття нових джерел енергії та матеріалів.
Часткові господарські цикли	до 12	– виникають через коливання інвестиційної активності; – більш тривалі цикли «вбирають» у себе та поглинають коротші, при чому тривалість кожного наступного циклу приблизно у два рази менша за попередній, що вказує на стійкий взаємозв'язок.

До внутрішніх факторів виникнення криз відносять помилкову ринкову філософію підприємства, хибні принципи побудови його стратегії, відсутність гнучкості в управлінні, нераціональне використання ресурсів і низьку якість продукції, а також неоптимальний рівень менеджменту, маркетингу, високий рівень цін на товарну продукцію, невідповідність рівня управлінської та організаційної культур підприємства його технологічній структурі, інші.

Найбільш важкою і затяжною для підприємств є комбінаторна криза, яка продукується вищерозглянутими зовнішніми та внутрішніми факторами. Ефект банкрутства підприємств викликаний синтезом зовнішніх та внутрішніх факторів кризи.

Помилки, які були допущені ще в 90-х роках при трансформації колишніх державних підприємств, а саме незмінність методів управління, відсутність навичок проведення оперативної діагностики для підприємств та отримання, використання в управлінні маркетингової інформації, недооцінка ринкових умов господарювання, розрив у системі «сировинна база-виробництво», викликали економічний шок, навіть, в успішних підприємств [9, с.5]. Наразі з настанням кризи фінансового капіталізму, яка за теорією М. Кондратьєва є нижчою точкою 30-річної великої спадаючої хвилі, що розпочалася наприкінці 70-х років минулого століття, економіка України переживає постійні депресивні економічні потрясіння, вона стала ще більш нестійкою та політично нестабільною. М. І. Звєряков зазначив, що «ми вступили в кризу, не подолавши до кінця трансформаційний спад, який був одним із найглибших на всьому

пострадянському просторі. Тобто нові проблеми поєдналися зі старими» [10, с.2–5].

Міра протиріччя між фактичним станом потенціалу підприємства та його необхідними потребами, що генерують небезпечні загрози функціонування бізнесу, визначає глибину та види криз. Залежно від глибини протікання кризи поділяють на глибокі та легкі. Глибокі кризи часто акумулюють багато протиріч, що виглядають наче зав'язаний клубок особливо, якщо криза є затяжною. Легкі кризи мають безболісний період проходження, який підлягає процесу керування. За критерієм агрегованості стану кризи виділяють гостру та латентну кризи. Латентна криза є більш небезпечною, так як вона протікає приховано. Кризи також поділяють на передбачувані та випадкові. Передбачувані кризи доволі добре прогнозуються, а випадкові – це зазвичай результат грубих помилок у процесі управління або певної економічної залежності.

Звичайно криза може виникнути на кожному етапі розвитку підприємства, починаючи від його створення, розвитку до ліквідації. Кризові явища, згідно з класичною схемою життєвого циклу підприємства, виникають на таких стадіях (рис. 2): народження, становлення, розвиток, зрілість та спад діяльності суб'єкта підприємницької діяльності.

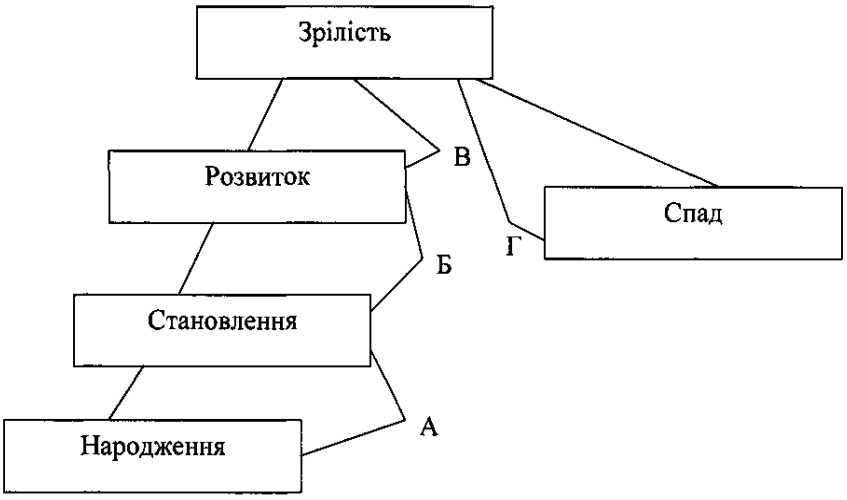


Рис. 2. Етапи життєвого циклу підприємства та виникнення криз [1, с.25–49]

Кожна стадія має свої особливості прояву кризи, які потрібно враховувати під час здійснення антикризового управління. Так, на стадії народження (А) криза виникає переважно через недостатній рівень професіоналізму лідера і управлінської команди; становлення і розвиток (Б) – характеризується недостатнім виконанням контрольної функції; під час зрілості (В) для попередження кризи особливу увагу потрібно приділити системі координування та регулювання управлінських дій; спад (Г), у свою чергу, потребує здійснення процесів модернізації, інновацій, диверсифікації виробництва, а також ефективної системи попередження та реагування.

Показовою є типологія видів криз щодо цілей підприємства, яке знаходиться під загрозою. Стратегічна криза виникає тоді, коли потенціал розвитку підприємства суттєво вичерпано, а можливостей для створення нового немає, та може бути пов'язана з втраченими перспективами технологічного розвитку, неадекватною стратегією маркетингу при зміні вимог ринку, тощо. Криза результатів характеризується наявністю підприємницьких збитків через постійне зменшення розміру власного капіталу, що призводить до дефіциту балансу. Під час кризи ліквідності підприємство зіштовхується з повною або частковою втратою платоспроможності.

Наслідки кризи залежать від її типу, рівня прояву негативних циклічних факторів, вірності вибраної методики антикризового управління та бувають оборотними і необоротними, якісними та кількісними, короткостроковими та довгостроковими.

Особливість криз полягає у ланцюговій можливості їхнього розповсюдження, так як в системі існує органічний взаємозв'язок між усіма елементами та проблеми не вирішуються

нерозривно одна від одної. Така ситуація виникає тоді, коли відсутній механізм ефективного управління кризовими явищами, немає заходів щодо локалізації кризи та зниження її гостроти. Тому, підкреслимо принциповість вищерозглянутої типології криз, яка допоможе проводити правильну їхню діагностику, передбачати неминучі кризи, знаходити шляхи швидкого виходу із кризового стану з мінімальними втратами.

Таким чином, висока ймовірність виникнення та розвитку кризи в процесі здійснення підприємницької діяльності будь-яким підприємством спричиняє необхідність застосування спеціального виду управління, а саме антикризового управління. Сам термін «антикризове управління» набув широкого поширення порівняно нещодавно, в середині 80-х років XX століття, але це поняття ще не має однозначного трактування через відсутність необхідної кількості теоретичних розробок на основі застосованих практичних схем та вдалих і невдалих прикладів його втілення, що підтверджується дослідженнями багатьох вчених-економістів.

Антикризове управління доволі часто пов'язується тільки з ситуацією банкрутства. Але такий висновок є хибним через існування потреби у швидкому реагуванні на кризові явища набагато раніше ініціювання справи про банкрутство підприємства. А. М. Штангрет підкреслює диференціацію всіх бачень щодо сутності антикризового управління на чотири підходи, які призводять до необґрунтованості та невизначеності теоретично-практичних засад побудови системи антикризового управління [3, с.57–67]. Вказані підходи розглядають антикризове управління як:

1) управління підприємством в умовах загальної кризи економіки (представляється важливим також розгляд кризи галузевого спрямування);
2) управління підприємством, яке потрапило до кризи через побудову системи незадовільного менеджменту на підприємстві;
3) управління підприємством на межі банкрутства;
4) управління в період банкрутства.

Сучасні вчені здебільшого розглядають антикризове управління як комплексний та багатоплановий процес. Системний підхід до антикризового управління, коли його розглядають як комплекс заходів від попередньої діагностики кризи до методів з її усунення та подолання, застосовано в працях А. Г. Грязнової, Е. Мінаєва, В. Панагушина та І. А. Бланка.

І. А. Бланк вважає концепції антикризового управління частиною загальної системи управління реалізації корпоративної стратегії [2, с.24], тобто розробка стратегії антикризового управління не має сенсу за наявності детально розробленої системи стратегічного управління.

Згідно з трактуванням З. Авдошиної, антикризове управління – це певна сукупність методів і прийомів, що дозволяють діагностувати кризи підприємства, здійснювати їхню профілактику, переборювати негативні наслідки, згладжувати протікання кризи.

Антикризове управління за В. Королем є здатністю фірми конструктивно реагувати на зміни, що загрожують її нормальному функціонуванню, а згідно з баченнями І. Булєєва та Н. Брюховецької – це мікроекономічна категорія, що відображає виробничі відносини, які складаються на рівні підприємства при його оздоровленні чи ліквідації.

М. Мескон вважає, що антикризове управління – це складова менеджменту підприємства, яка покликана дати можливість функціонувати підприємству на перспективу та проявляється як «процес планування, організації, мотивації і контролю», що необхідний для досягнення цілей підприємства.

Е. О. Уткін уточнює розглянуте поняття, вказуючи на необхідність використання кращих прийомів, засобів та інструментів, зорієнтованих на запобігання ускладнень у діяльності підприємств.

Є. Коротков вказує на те, що антикризове управління викликано реальними та очікуваними факторами кризи, тобто всіма проявами загострення протиріч.

Н. В. Туленков вважає, що наразі кожне оптимальне управління підприємством

повинне бути антикризовим і враховувати небезпеку виникнення підприємницьких кризових ситуацій.

У роботі Н. Родіонової антикризове управління постає як застосування економічно і соціально виправданих профілактичних та оздоровчих процедур, що спрямовані на покращення конкурентоспроможності підприємства.

Л. Лігоненко, розглядаючи систему антикризового управління, дає таке її визначення: «спеціальне, постійно організоване управління, яке націлене на найбільш оперативне виявлення ознак кризового стану та створення відповідних передумов для його своєчасного подолання з метою забезпечення відновлення життєздатності окремого підприємства, недопущення виникнення ситуації його банкрутства».

Зарубіжні вчені зазвичай розглядають антикризове управління як процес, що здійснюється запрошеними на підприємство сторонніми консультантами. Зазвичай вказаний вид управління здійснюється для попередження виникнення кризи. Доцільність здійснення антикризового управління після банкрутства підприємства визначається ступенем виникнення негативних суспільних наслідків, якщо ж цих наслідків не існує то застосування антикризових концепцій не має сенсу.

У табл. 2 розглянуто інші актуальні розроблені підходи щодо понятійного визначення антикризового управління.

Таблиця 2

Порівняльна характеристика визначень антикризового управління (розроблено авторами на основі [1, с.130–150; 2, с.38 –55; 3; 5, с.71; 6, с.80–99])

№ з/п	Визначення поняття «антикризове управління»	Вчений-економіст	Відмінні особливості	Спільні риси
1	2	3	4	5
1.	Система організаційно-управлінських заходів відносно окремого підприємства, яке потрапило в кризовий стан, що виражається неплатоспроможністю, котра у випадку її затяжного характеру нейтралізується через процедуру банкрутства	І. К. Ларіонов	Характерною рисою є фактор фінансової неспроможності	Досліджують антикризове управління у широкому розумінні (на всіх рівнях економіки), та у вузькому (на рівні підприємства)
2.	Сукупність форм та методів реалізації антикризових процедур стосовно конкретного підприємства	Г. Александров	Розглянуто виробничі відносини від моменту створення до ліквідації підприємства	
3.	Процес подолання кризового стану підприємства, що виникає по причинам як об'єктивного, так і суб'єктивного характеру	В. О. Барінов	Досліджено застосування антикризової політики	Необхідно виділити своєрідні точки зростання, що будуть сприяти підвищенню ділової активності
4.	Процес розробки і реалізації управлінських рішень щодо попередження кризи, функціонування в умовах кризи і виходу з неї з найменшими витратами з метою забезпечення стійкого стану	Н. О. Зайцева	Пріоритетним є відстеження сигналів у контрольних точках	

Продовження табл. 2

5.	Управління, у якому під тиском запланованих чи випадкових чинників поставлено певним чином передбачення небезпеки кризи, аналіз її симптомів, заходів для наступного стійкого розвитку організації	В. О. Василенко	Кризи можна передбачувати та очікувати	Підкреслюється важливість підготовки до кризи, її профілактики
6.	Загальна управлінська діяльність в організації щодо переводу її з нестійкого стану (колапсу, стагнації) до стану рівноважного збалансованого відтворення	Е. Копп	Високий ступінь невизначеності внутрішнього та зовнішнього середовища організації	
7.	Система заходів з попередження банкрутства, зокрема, управління в умовах ризику	А. Б. Крутик, А. І. Муравйов	Зосереджено увагу на небезпеці банкрутства	
8.	Сукупність заходів, що направлені на упередження, реагування та вивчення криз	Ш. Ру-Дюфор	Не розглянуто наслідки впливу криз	Використовують категорії «кризис-менеджмент», «управління кризами» та «антикризовий менеджмент»
9.	Управління кризами, підготовка до криз, їхнє попередження, запобігання «контр-виробництва»	Т. С. Пошан, Є. М. Морен	Акцент на категорії «контр-виробництво», тобто на деструктивні наслідки виробництва у «нормальних та кризових умовах»	
10.	Особлива форма управління, пріоритетним завданням якого є попередження чи подолання всіх процесів, здатних створити істотну загрозу для життєдіяльності підприємства	Р. Келлер	Детально розглядає управління санацією підприємства	

Висновки і перспективи подальших розробок. Таким чином, на думку авторів статті, найбільш точно сутність поняття «антикризове управління підприємствами» відображається визначенням А. М. Штангрета та О. І. Копилюка, які розглядають його як систему управління підприємством, що спрямована на завчасне виявлення можливих кризових ситуацій, розробку заходів з протидії виникненню кризи, швидкого реагування на будь-які зміни у зовнішньому і внутрішньому середовищі, що складають загрозу для існування та подальшого функціонування підприємства. Отже, ґрунтуючись на існуючих підходах, антикризове управління представляє собою сукупність організаційно-економічних та техніко-технологічних заходів з прогнозування, попередження та подолання будь-яких кризових явищ на всіх етапах життєвого циклу підприємства. Подальші розробки щодо визначення антикризового управління підприємствами мають бути тісно пов’язані з категорією «життєвий цикл підприємства», так як цей вид управління здійснюється на всіх його етапах, маючи на кожному з них свій специфічний характер прояву.

Література

1. *Кошкин В. И. Антикризисное управление: 17-модульная программа для менеджеров «Управление развитием организации»: [модуль 11] / В. И. Кошкин и др. – М.: ИНФРА-М, 1999. – 560 с.*
2. *Бланк И. А. Антикризисное финансовое управление предприятием: монография / И. А. Бланк. – К.: Эльга, Ника-Центр, 2006. – 672 с.*
3. *Штангрет А. М. Антикризове управління підприємством: навч. посіб. / А. М. Штанггрет, О. І. Копилюк. – К.: Знання, 2007. – 335 с.*
4. *Жарковская Е. П. Антикризисное управление: учеб. / Е. П. Жарковская, Б. Е. Бродский. – М.: Омега-Л, 2004. – 336 с.*
5. *Rouh-Dufort Ch. Crises: des possibilite' d'aprentissage pour entreprise / Ch. Rouh-Dufort // Rev. francaise de gestion. – 1996. – № 108. – P. 71.*
6. *Pauchant T. C. La gestion systemique des crises et la prevention de la contre-production / T. C. Pauchant, E. M. Morin // Rev. francaise de gestion. – 1996. – № 108. – Pp. 80–99.*
7. *Реструктуризація промисловості в умовах інвестиційно-інноваційного розвитку економіки: монографія / [О. А. Кириченко, А. І. Ковальов, В. В. Шевченко та ін.]. – К.: Дорадо-друк, 2009. – 1056 с.*
8. *Kotler Ph. Management and marketing in the age of turbulence: материалы мастер-класса Филиппа Котлера / [Ph. Kotler; пер. с англ. О. Шестопалова]. – Huss, 2009. – 128 с.*
9. *Ковалев А. И. Управление реструктуризацией предприятия: монография / А. И. Ковалев. – Киев: АВРИО, 2006. – 368 с.*
10. *Зверяков М. И. В 2009 году наша экономика будет переживать самый сложный период своей жизни / М. И. Зверяков // Фондовый рынок. – 2009. – № 3. – С. 2–5.*

References

1. *Koshkin, V. I. (1999), Crisis management: 17-module programme for managers «Management of organization development»: 11 module [Antikrizisnoe upravlenie:17-modulnaya programma dlya menedzherov «Upravlenie razvitiem organizatsii»], INFRA-M, Moscow, 560 p. (rus)*
2. *Blank, I. A. (2006), Crisis financial management of enterprise [Antikrizisnoe finansovoe upravlenie predpriyatiem], Nika-centr, Kiev, 672 p. (rus)*
3. *Shtangret, A. M., Kopulyuk, O. I. (2007), Crisis management of enterprise [Antykryzove upravlinnia pidpryiemstvom], Znannia, Kyiv, 335 p. (ukr)*
4. *Zharskovskaya, E. P., Brodskiy, B. E. (2004), Crisis management [Antikrizisnoe upravlenie], Omega-L, Moscow, 336 p. (rus)*
5. *Rouh-Dufort, Ch. (1996), «Crises: des possibilite' d'aprentissage pour entreprise», Rev. francaise de gestion, No. 108, p. 71.*
6. *Pauchant, T. S., Morin, E. M. (1996), «La gestion systemique des crises et la prevention de la contre-production», Rev. francaise de gestion, № 108, pp. 80–99.*
7. *Kyrychenko, O. A., Kovalyov, A. I., Shevchenko, V. V. and other (2009), Restructuring of industry in terms of the investment and innovative development of economy: monograph [Restrukturyzatsiia promuslovosti v umovakh investytsiino-innovatsiinoho rozvytku ekonomiku: monohrafiia], Dorado-druk, Kyiv, 1056 p. (ukr)*
8. *Kotler, Ph. (2009), Management and marketing in the age of turbulence, Huss, 2009, 128 p.*
9. *Kovalyov, A. I. (2006), Management of restructuring of enterprise: monograph [Upravlenie restrukturizatsiey predpriyatiya: monografiya], AVRIO, Kiev, 368 p. (rus)*
10. *Zveryakov, M. I. (2009), «In 2009 year our economy will live through the most difficult period of its life» [«V 2009 godu nasha ekonomika budet perezhivat samyy slozhnyy period svoey zhizni»], Stock market, No. 3, pp. 2–5 (rus)*

Стаття надійшла до редакції 21.09.2015.

УДК 339.166.5:061.5

Анатолій Іванович КОВАЛЬОВ
доктор економічних наук, професор, проректор з наукової роботи,
Одеський національний економічний університет, e-mail: kovalev@oseu.edu.ua

Валентина Григорівна СЕМЕНОВА
кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки підприємства,
Одеський національний економічний університет, e-mail: semenova_vg@ukr.net

ОСОБЛИВОСТІ ВПРОВАДЖЕННЯ МОДЕЛІ УПРАВЛІННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЮ ВЛАСНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА НА ЗАСАДАХ ПРОЦЕСНОГО ПІДХОДУ

Ковальов, А. І. Особливості впровадження моделі управління інтелектуальною власністю підприємства на засадах процесного підходу / Анатолій Іванович Ковальов, Валентина Григорівна Семенова // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. праць; за ред.: М. І. Звєрякова (голов. ред.) та ін. (ISSN 2313-4569). – Одеса: Одеський національний економічний університет. – 2015. – Вип. 3. – № 58. – С. 113–119.

Анотація. *У статті досліджено особливості застосування моделі управління інтелектуальною власністю підприємства на засадах процесного підходу. Запропоновано склад фахівців підрозділу інтелектуальної власності та визначено їхні основні управлінські функції. Розроблено основні напрямки забезпечення етапів управління інтелектуальною власністю підприємства.*

Ключові слова: *інтелектуальна власність; модель управління; процесний підхід; етапи управління, показники ефективності; підрозділ інтелектуальної власності.*

Анатолий Иванович КОВАЛЕВ
доктор экономических наук, профессор, проректор по научной работе,
Одесский национальный экономический университет, e-mail: kovalev@oseu.edu.ua.

Валентина Григорьевна СЕМЕНОВА
кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики предприятия,
Одесский национальный экономический университет, e-mail: semenova_vg@ukr.net

ОСОБЕННОСТИ ВНЕДРЕНИЯ МОДЕЛИ УПРАВЛЕНИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ ПРОЦЕССНОГО ПОДХОДА

Ковалев, А. И. Особенности внедрения модели управления интеллектуальной собственностью предприятия на основе процессного подхода / Анатолий Иванович Ковалев, Валентина Григорьевна Семенова // Вестник социально-экономических исследований: сб. науч. трудов; под ред.: М. И. Зверякова (глав. ред.) и др. (ISSN 2313-4569). – Одесса: Одесский национальный экономический университет. – 2015. – Вып. 3. – № 58. – С. 113–119.

Анотация. *В статье исследованы особенности применения модели управления интеллектуальной собственностью предприятия на основе процессного подхода. Предложен состав специалистов подразделения интеллектуальной собственности и определены их основные управленческие функции. Разработаны основные направления обеспечения этапов управления интеллектуальной собственностью предприятия.*

Ключевые слова: *интеллектуальная собственность; модель управления; процессный подход; этапы управления; показатели эффективности; отдел интеллектуальной собственности.*

Anatoliy KOVALEV
Doctor of Economics, Professor, Vice-rector for scientific work,
Odessa National Economic University, e-mail: kovalev@oseu.edu.ua.

© КОВАЛЬОВ А.І., СЕМЕНОВА В.Г., 2015

Valentina SEMENOVA
PhD in Economics, Assistant professor of Enterprise Economy Department,
Odessa National Economic University, e-mail: semenova_vg@ukr.net

FEATURES OF COMPANY'S INTELLECTUAL PROPERTY MANAGEMENT MODEL IMPLEMENTATION BASED ON THE PROCESS APPROACH

Kovalev, A. I., Semenova, V. G. (2015), Features of company's intellectual property management model implementation based on the process approach. Ed.: M. Zveryakov (ed.-in-ch.) and others [Osoblyvosti vprovadzhennia modeli upravlinnia intelektualnoiu vlasnistiu pidpryiemstva na zasadakh protsesnoho pidkhodu; za red.: M. I. Zveriakova (gol. red.) ta in.], Socio-Economic Research Bulletin (ISSN 2313-4569), Odessa National Economic University, Odessa, Issue 3, No. 58, pp. 113–119.

Abstract. *The features of companies' intellectual property management model application based on the process approach are investigated in the article. A structure of intellectual property offices' experts is proposed and their basic managerial functions are determined. Basic guidelines for enterprise's intellectual property management stages ensuring are developed.*

Keywords: *intellectual property; management model; process approach; stages of management; performance indicators; intellectual property department.*

JEL classification: *O340*

Постановка проблеми у загальному вигляді. В сучасних умовах переходу світової економічної системи до моделі «інноваційної економіки» все більш нагальним питанням є підвищення ефективності управління інтелектуальною власністю (ІВ) вітчизняних підприємств. Управління інтелектуальною власністю сприяє не тільки втіленню інноваційних розробок в об'єкти інтелектуальної власності, а також дозволяє підтримувати і підвищувати конкурентоспроможність підприємства. Тому управління цим напрямком діяльності потребує застосування сучасних методів та інструментів. Зокрема, застосування процесного підходу в управлінні інтелектуальною власністю дозволить зосередити зусилля фахівців на процесах формування інтелектуальної власності від зародження ідеї до комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Теоретичні та методичні засади управління інтелектуальною власністю розглядаються в працях вчених М. В. Вачевського [1], Д. А. Горового [2], В. Г. Зінова [3], О. В. Кендюхова [4], Н. О. Крикуна [5], П. Г. Перерви [6], Л. Федулової [7], П. М. Цибульова [8] та ін. Теоретико-практичним аспектам управління на засадах процесного підходу присвячені роботи таких вітчизняних науковців як К. С. Безгін, І. В. Гришина [9], О. В. Виноградова [10], В. Євдокієнко [11], О. Є. Кузьмін [12], Л. І. Чернобай [13] та ін. М. В. Вачевський вважає, що управління інтелектуальною власністю є сукупністю соціальних та ідеологічних заходів та цілеспрямованої дії на творчу діяльність новаторів виробництва та на виявлення резервів досягнення високих кінцевих результатів [1, с.18]. Л. Федулова зазначає, що інтелектуальна власність сьогодні є однією з найважливіших категорій інноваційного менеджменту, яка визначає сукупність принципів, методів і форм управління інноваційними процесами. Вирішення проблеми комерціалізації інтелектуальної власності, на думку науковця, полягає у створенні спеціалізованих підприємницьких науково-технічних фірм, орієнтованих на створення інтелектуальної продукції [7]. Однак, варто зазначити, що створення спеціалізованих фірм не вирішить усіх проблем формування інтелектуальної власності в Україні. Вважаємо за необхідне удосконалювати систему управління інтелектуальною власністю на промислових наукоємних підприємствах, у підрозділах яких створюються та застосовуються об'єкти інтелектуальної власності. У нинішніх умовах господарювання управління інтелектуальною власністю потребує застосування якісно нових підходів та інструментарію.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Існує значна кількість наукових досліджень щодо питання управління інтелектуальною власністю підприємства. Тим не менш, недостатньо розроблені теоретичні та методичні підходи щодо доцільності застосування різних підходів в управлінні цим важливим напрямком діяльності, зокрема, процесного підходу. Також варто відмітити, що потребують подальшого дослідження напрямки забезпечення ефективного впровадження моделі управління інтелектуальною власністю на засадах процесного підходу в практичній діяльності промислових підприємств.

Постановка завдання. Метою статті є визначення основних напрямків впровадження моделі управління інтелектуальною власністю підприємств на засадах процесного підходу та розробка практичних рекомендацій щодо забезпечення етапів процесу управління інтелектуальною власністю на прикладі вітчизняного підприємства ПАТ «Одескабель».

Виклад основного матеріалу дослідження. Науковці зазначають, що в управлінні більшості вітчизняних підприємств наразі переважає функціональний підхід, який передбачає виконання підрозділами окремих функцій і технологічних процесів та має низку суттєвих недоліків [9, с.4; 13]. Досвід функціонування успішних підприємств свідчить про необхідність удосконалення управління на основі впровадження більш ефективних підходів. Дослідники наголошують, що сьогодні в управлінні все більшого поширення набуває процесний підхід, який поєднує елементи функціонального, системного та ситуаційного підходів [11; 12, с.8; 13]. При його застосуванні процес управління складається із послідовних етапів, спрямованих на забезпечення реалізації управлінського впливу на керовану підсистему для досягнення цілей підприємства [12, с.8]. Погоджуючись з важливістю застосування процесного підходу, хочемо однак зазначити, що особливого значення його впровадження набуває для процесів розвитку підприємства, до яких, зокрема, належать процеси формування інтелектуальної власності. Застосування процесного підходу в управлінні інтелектуальною власністю дозволить: виділити процеси формування інтелектуальної власності як окремий бізнес-процес; чітко структурувати весь процес, що дасть можливість визначити проблеми та більш ефективно приймати необхідні рішення; орієнтувати усіх співробітників, що беруть участь у окремих бізнес-процесах на їх результат; оптимізувати необхідні витрати [10, с.83].

Авторами статті запропонована модель управління інтелектуальною власністю підприємства на засадах процесного підходу, яка включає наступні етапи: визначення мети процесу формування інтелектуальної власності підприємства; призначення «власника» процесу; планування ресурсів, необхідних для забезпечення реалізації процесу формування інтелектуальної власності; визначення взаємозв'язків та взаємодій з іншими процесами на підприємстві; регламентація процесів та розробка супровідної документації; визначення системи показників ефективності реалізації процесу формування інтелектуальної власності; розробка графіку контрольних заходів; процес створення об'єктів інтелектуальної власності; аналіз відхилень показників від запланованого рівня; формування системи заходів для подальшого удосконалення процесу формування інтелектуальної власності; патентування об'єктів інтелектуальної власності; комерціалізація об'єктів інтелектуальної власності [14, с.168]. Проведемо подальше дослідження для визначення конкретних шляхів застосування запропонованої моделі на прикладі кабельного підприємства ПАТ «Одескабель».

Для визначення цілей формування інтелектуальної власності ПАТ «Одескабель» необхідно проаналізувати стратегічні перспективи та завдання розвитку підприємства. Досліджуване підприємство має високий інноваційний потенціал, є активним членом міжнародних галузевих об'єднань та успішно освоює нові ринки збуту. Для такого підприємства метою формування інтелектуальної власності є здобуття конкурентних переваг, посилення іміджу та зростання обсягів прибутку від передачі ліцензій.

Для призначення «власника» процесу управління інтелектуальною власністю ПАТ «Одескабель» необхідно визначити, який підрозділ, що діє на даному підприємстві, спроможний забезпечити ефективне управління досліджуваними процесами. На досліджуваному підприємстві у 2014 році було створено патентний підрозділ (підрозділ ІВ),

до складу якого входить лише один фахівець. До переліку його функцій відносяться в основному організаційні питання, пов'язані з реєстрацією патентів та обміном ліцензіями. Основними питаннями щодо формування інтелектуальної власності та реалізації значних інноваційних розробок в ПАТ «Одескабель» займається технологічний підрозділ, який підпорядковується технічному директору та проектний підрозділ, який підпорядковується генеральному директору. Процеси формування інтелектуальної власності на досліджуваному підприємстві відбуваються швидше ситуаційно, ніж сплановано. Пропонуємо призначити «власником» процесу формування інтелектуальної власності керівника підрозділу ІВ та додатково включити до його складу фахівців із наступних підрозділів, які діють на підприємстві: фахівця з технологічного підрозділу; фахівця з підрозділу проектів; фахівця-маркетолога та фахівця з центру науково-технічної інформації. На рис. 1 наведено перелік основних функціональних обов'язків співробітників підрозділу ІВ.

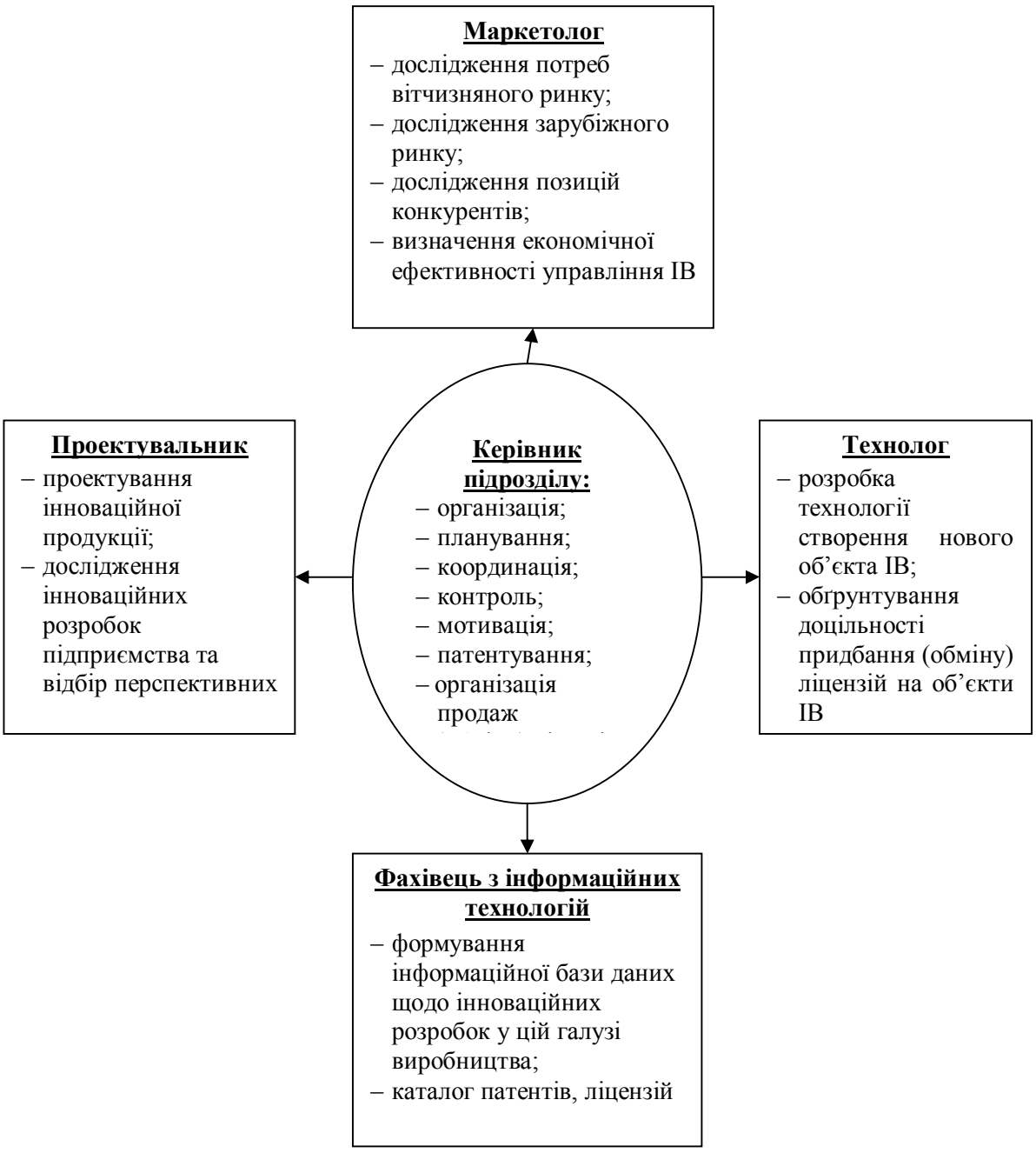


Рис. 1. Функціональні обов'язки працівників підрозділу ІВ (розроблено авторами)

Для забезпечення реалізації складних інноваційних проектів, спрямованих на створення об'єктів інтелектуальної власності, вважаємо доцільним формування тимчасових

проектних груп, до складу яких необхідно залучати співробітників різних підрозділів підприємства. Доцільно також, на наш погляд, залучення до роботи зазначеної групи фахівців зі спеціалізованих науково-дослідних установ для реалізації конкретних інноваційних процесів, кінцевою метою яких є створення об'єкта інтелектуальної власності.

Для планування ресурсів, необхідних для забезпечення реалізації процесу формування інтелектуальної власності необхідно визначити потребу в усіх видах ресурсів (фінансових, матеріальних, трудових тощо). «Власник процесу» повинен мати своєрідний «карт-бланш» зі сторони керівництва підприємства стосовно можливості забезпечення усіх необхідних ресурсів. Перехід до управління інтелектуальною власністю на засадах процесного підходу передбачає чітке розуміння керівництвом підприємства важливості процесів формування інтелектуальної власності в стратегічній перспективі розвитку підприємства.

Ресурсне забезпечення передбачає також визначення взаємозв'язків та взаємодій з іншими процесами на підприємстві. Можливі взаємозв'язки підрозділу управління інтелектуальною власністю в ПАТ «Одескабель» схематично відображені на рис. 2.

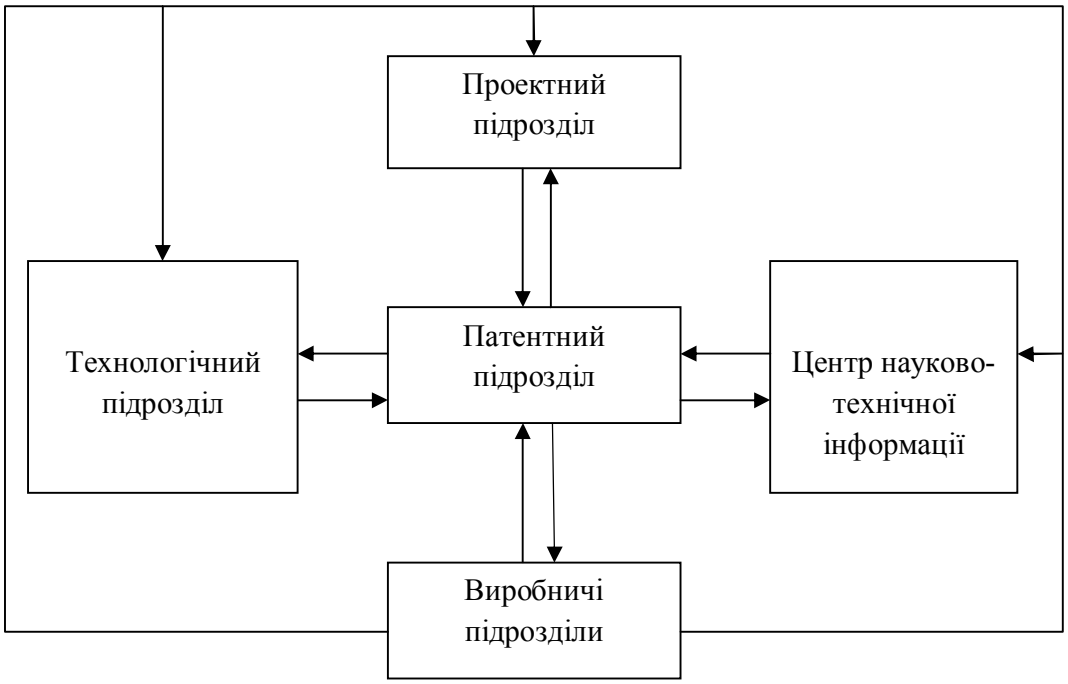


Рис. 2. Структура взаємозв'язків підрозділу ІВ ПАТ «Одескабель» (розроблено авторами)

Результативність управління процесами створення та використання інтелектуальної власності вимагає чіткої координації діяльності, регламентації процесів та розробку супровідної документації. Склад, послідовність і тривалість виконання запланованого обсягу робіт визначають за допомогою розроблених схем, маршрутних листів, алгоритмів, кількість та різноманітність яких залежить від складності інноваційного завдання.

Розробка графіка контрольних заходів є надзвичайно важливим етапом реалізації процесу управління. Застосування усіх видів контролю та своєчасний аналіз відхилень фактичних показників від запланованих (прогнозованих) дасть можливість сформувати систему заходів, спрямованих на коректування процесів формування інтелектуальної власності та досягнення запланованих результатів.

Оцінювання ефективності управління інтелектуальною власністю необхідно здійснювати відповідно до визначених критеріїв ефективності. Пропонуємо оцінювання ефективності діяльності зазначеного підрозділу проводити за такими показниками:

- кількість нових оформлених патентів на об'єкти права інтелектуальної власності;
- економічна ефективність залучених ліцензій на право використання об'єктів інтелектуальної власності інших підприємств (шляхом придбання або обміну);
- кількість ліцензій переданих іншим підприємствам;

– прибутковість (рентабельність) реалізованих ліцензій;
– кількість ліцензій, реалізованих на зовнішніх ринках.

Патентування об'єктів ІВ є заключним етапом створення об'єктів інтелектуальної власності. Патентно-ліцензійна діяльність ПАТ «Одескабель» забезпечує правовий захист об'єктів інтелектуальної власності. Прискоренню цих процесів сприятиме, на наш погляд, активізація раціоналізаторства та винахідництва на підприємстві як окремого напрямку управління ІВ та створення мотиваційного механізму підтримки новаторів.

Процеси комерціалізації інтелектуальної власності в ПАТ «Одескабель» орієнтовані переважно на подальше використання об'єктів ІВ в межах Української Асоціації «Укрелектрокабель». Безумовно підвищення конкурентоспроможності на вітчизняному ринку є важливим завданням досліджуваного підприємства. Однак трансфер інтелектуальної власності на зарубіжні ринки забезпечить, на нашу думку, можливість стратегічного розвитку ПАТ «Одескабель». Тому одним із завдань підрозділу ІВ, на нашу думку, є активізація пошуку потенційних споживачів для продажу ліцензій на зарубіжних ринках.

Висновки і перспективи подальших розробок. Отже, застосування моделі управління на засадах процесного підходу дозволить значно підвищити ефективність процесів формування інтелектуальної власності. Розроблено напрямки забезпечення етапів управління інтелектуальною власністю, запропоновано склад фахівців підрозділу ІВ та визначено їхні основні управлінські функції. Удосконалення процесів патентування та комерціалізації забезпечить активізацію процесів формування інтелектуальної власності та можливість досягнення стійких конкурентних переваг.

Література

1. *Вачевський М. В. Соціально-економічні аспекти використання інтелектуальної власності в сучасних умовах. Теорія і практика: навч. посіб. / М. В. Вачевський. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 376 с.*
2. *Горовий Д. А. Економічна оцінка інтелектуальних ресурсів підприємства і механізм її реалізації / Д. А. Горовий, Л. В. Лебедева // Коммунальное хозяйство городов: науч.-техн. сб. (Серия: «Экономические науки»). – К.: Техніка, 2009. – Вып. 92. – С. 287–294.*
3. *Зинов В. Г. Управление интеллектуальной собственностью: учеб. пособ. / В. Г. Зинов. – М.: Дело, 2003. – 512 с.*
4. *Кендюхов О. В. Ефективне управління інтелектуальним капіталом: монографія / О. В. Кендюхов. – Донецьк: ДонУЕП, 2008. – 363 с.*
5. *Крикун Н. О. Теоретичні аспекти використання комерціалізації інтелектуальної власності [Електронний ресурс] / Н. О. Крикун. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/27_NNM_2009/Economics/52998.doc.htm.*
6. *Перерва П. Г. Трансфер технологий: монография / [под науч. ред. П. Перервы и Д. Коциски]. – Х.: НТУ «ХПИ», 2012. – 676 с.*
7. *Федулова Л. Стратегія управління інтелектуальною власністю в умовах інноваційної економіки [Електронний ресурс] / Л. Федулова. – Режим доступу: http://www.personal.in.ua/article.php?ida=399.*
8. *Цибульов П. М. Управління інтелектуальною власністю: монографія / [П. М. Цибульов, В. П. Чеботарьов, В. Г. Зінов, Ю. Суіні; за ред. П. М. Цибульова]. – К.: К.І.С., 2010. – 448 с.*
9. *Безгін К. С. Порівняльний аналіз процесного та функціонального підходів до управління підприємством / К. С. Безгін, І. В. Гришина // Вісник економічної науки України. – 2009. – № 2 (16) – С. 3–7.*
10. *Виноградова О. В. Еволюція наукової думки щодо розвитку процесного підходу / О. В. Виноградова, С. В. Філіна // Экономика Крыма. – 2011. – № 2 (35). – С. 78–83.*
11. *Евдокиенко В. Бизнес-процессы, процессное управление и эффективность [Электронный ресурс] / В. Евдокиенко. – Режим доступа: http://www.altrc.ru.*
12. *Кузьмін О. Є. Концепція та еволюція процесно-структурованого менеджменту [Електронний ресурс] / О. Є. Кузьмін // Економіка: реалії часу. – 2012. – № 2 (3). – С. 7–16. – Режим доступу до журн.: http://www.economics.opu.ua/n3.html.*

13. Чернобай Л. І. Теоретичні основи формування процесно-структурованого підходу в менеджменті [Електронний ресурс] / Л. І. Чернобай, О. І. Дума. – Режим доступу: http://vlp.com.ua/files/sekcia_2.pdf.
14. Семенова В. Г. Модель управління інтелектуальною власністю підприємства на основі процесного підходу / В. Г. Семенова // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету (Серія: «Економіка і менеджмент»). – 2015. – Вип. 10. – С. 165–170.

References

1. Vachevskyi, M. V. (2004), Socio-economic aspects of intellectual property rights use in the modern world. Theory and Practice [Sotsialno-ekonomichni aspekty vykorystannia intelektualnoi vlasnosti v suchasnykh umovakh. Teoriia i praktyka], Centre of educational literature, Kyiv, 376 p. (ukr)
2. Horovyi, D. A. (2009), «Economic evaluation of business intelligence and its implementation mechanism» [Ekonomichna otsinka intelektualnykh resursiv pidpryiemstva i mekhanizm yii realizatsii], Cities utilities: Scientific and technical collection, Series: Economics, Tekhnika, Kyiv, pp. 287–294 (ukr)
3. Zinov, V. G. (2003), Intellectual Property Management [Upravlenie intellektualnoy sobstvennostyu], Delo, Moscow, 512 p. (rus)
4. Kendyukhov, A. V. (2008), Efficient management of intellectual capital: monograph [Efektyvne upravlinnia intelektualnym kapitalom: monohrafiia], DonUEP, Donetsk, 363 p. (rus)
5. Krykun, N. O. (2009), «Theoretical aspects of intellectual property commercialization» [Teoretychni aspekty vykorystannia komertsializatsii intelektualnoi vlasnosti], available at: http://www.rusnauka.com/27_NNM_2009/Economics/52998.doc.htm (ukr)
6. Pererva, P. G. (2012), Technology transfer: monograph. Ed. by P. G. Pererva and D. Kotsiska [Transfer tekhnologiy: monohrafiya; pod red. P. H. Perervy i D. Kotsisky], NTU KHPI, Kharkov, 676 p. (rus)
7. Fedulova, L. (2006), «Strategy of intellectual property management in terms of innovation economy» [Stratehiia upravlinnia intelektualnoiu vlasnistiu v umovakh innovatsiinoi ekonomiky], available at: http://www.personal.in.ua/article.php?ida=399 (ukr)
8. Tsybulov, P. M., Chebotarov, V. P., Zinov, V. H., Suini, Yu. (2010), Intellectual Property Management: monograph. Ed. by P. M. Tsybulov [Upravlinnia intelektualnoiu vlasnistiu: monohrafiia; za red. P. M. Tsybulova], K.I.S., Kyiv, 448 p. (ukr)
9. Bezhin, K. S., Grishina, I. V. (2009), «Comparative analysis of process and functional approaches to business management» [Porivnialnyi analiz protsesnoho ta funktsionalnoho pidkhodiv do upravlinnia pidpryiemstvom], Bulletin of Economic Sciences of Ukraine, No. 2 (16), pp. 3–7 (ukr)
10. Vinogradova, A. V., Filina, S. V. (2011), «Evolution of scientific thought on the development of a process approach» [Evoliutsiia naukovoi dumky shchodo rozvytku protsesnoho pidkhodu], Economy of Crimea, No. 2 (35), pp. 78–83 (ukr)
11. Evdokienko, B. «Business processes, process management and efficiency» [Biznes-protsessy, protsessnoe upravlenie i effektivnost], available at: http://www.altrc.ru (rus)
12. Kuzmin, A. E. (2012), Concept and evolution of process-structured management [Kontseptsiia ta evoliutsiia protsesno-strukturovanoho menedzhmentu], Economy: Time Realities, No. 2 (3), pp. 7–16, available at: http://www.economics.opu.ua/n3.html (ukr)
13. Chernobay, L. I. Duma, O. I. (2011), «Theoretical Foundations of process-structured approach to management» [Teoretychni osnovy formuvannia protsesno-strukturovanoho pidkhodu u menedzhmenti], available at: http://vlp.com.ua/files/sekcia_2.pdf (ukr)
14. Semenova, V. G. (2015), «Model of intellectual property management of a company based on a process approach» [Model upravlinnia intelektualnoiu vlasnistiu pidpryiemstva na osnovi protsesnoho pidkhodu], Scientific Journal of International Humanitarian University, Series: «Economics and Management», Issue 10, pp. 165–170 (ukr)

Стаття надійшла до редакції 05.10.2015.

УДК 334.716

Інна Олексіївна КУЗНЕЦОВА
доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри менеджменту організацій та зовнішньоекономічної діяльності, Одеський національний економічний університет, e-mail: inna.stream@mail.ru

Олена Олегівна КЮНЕ
викладач кафедри інформаційних систем в економіці, Одеський національний економічний університет, e-mail: eyona@mail.ru

КЛАСИФІКАЦІЯ ЗАГРОЗ ЕКОНОМІЧНІЙ БЕЗПЕЦІ ПІДПРИЄМСТВА

Кузнецова, І. О. Класифікація загроз економічній безпеці підприємства / Інна Олексіївна Кузнецова, Олена Олегівна Кюне // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. праць; за ред. М. І. Звєрякова (голов. ред.) та ін. (ISSN 2313-4569). – Одеса: Одеський національний економічний університет. – 2015. – Вип. 3. – № 58. – С. 120–128.

Анотація. *У статті визначено зміст поняття «загроза економічній безпеці підприємства». Систематизовано загрози економічній безпеці підприємства за основними класифікаційними ознаками. Розглянуто форми їх прояву, надано загальну характеристику та узагальнено їх вплив на діяльність підприємства. На основі критичного аналізу доповнено існуючу класифікацію ознакою за циклом управління та виокремлено стратегічні, поточні й оперативні види загроз. Обґрунтовано доцільність ієрархічного складу загроз за джерелом виникнення. Запропоновано в угрупуванні загроз економічній безпеці використовувати ієрархічну та фасетні види класифікації.*

Ключові слова: *економічна безпека підприємства; загрози; класифікація; цикл; управління; ієрархія.*

Инна Алексеевна КУЗНЕЦОВА
доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой менеджмента организаций и внешнеэкономической деятельности, Одесский национальный экономический университет, e-mail: inna.stream@mail.ru

Елена Олеговна КЮНЕ
преподаватель кафедры информационных систем в экономике, Одесский национальный экономический университет, e-mail: eyona@mail.ru

КЛАССИФИКАЦИЯ УГРОЗ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Кузнецова, И. А. Классификация угроз экономической безопасности предприятия / Инна Алексеевна Кузнецова, Елена Олеговна Кюне // Вестник социально-экономических исследований: сб. науч. трудов; под ред. М. И. Зверякова (глав. ред.) и др. (ISSN 2313-4569). – Одесса: Одесский национальный экономический университет. – 2015. – Вып. 3. – № 58. – С. 120–128.

Аннотация. *В статье определено содержание понятия «угроза экономической безопасности предприятия». Систематизированы угрозы экономической безопасности предприятия по основным классификационным признакам. Рассмотрены формы их проявления, предоставлена общая характеристика и обобщено их влияние на деятельность предприятия. На основе критического анализа дополнена существующая классификация с признаком по циклу управления и выделены стратегические, текущие и оперативные виды угроз. Обоснована целесообразность иерархической структуризации угроз по источнику возникновения. Предложено в группировке угроз экономической безопасности использовать иерархические и фасетные виды классификаций.*

Ключевые слова: *экономическая безопасность предприятия; угрозы; классификация; цикл; управление; иерархия.*

 © КУЗНЕЦОВА І.О., КЮНЕ О.О., 2015

Inna KUZNETSOVA
Doctor of Economics, Professor, Head of Management of Organizations and Foreign Economic Activity Department, Odessa National Economics University, e-mail: inna.stream@mail.ru

Olena KUEHNE
Lecturer, Management of Organizations and Foreign Economic Activity Department, Odessa National Economics University, e-mail: eyona@mail.ru

THE CLASSIFICATION OF THREATS TO ECONOMIC SECURITY OF AN ENTERPRISE

Kuznetsova, I., Kuehne, O. (2015), The classification of threats to economic security of an enterprise. Ed.: M. Zveryakov (ed.-in-ch.) and others [Klasyfikatsiia zahroz ekonomichnii bezpetsi pidpryiemstva; za red.: M. I. Zveriakova (gol. red.) ta in.], Socio-economic research bulletin (ISSN 2313-4569), Odessa National Economic University, Odessa, Issue 3, No. 58, pp. 120–128.

Abstract. *The article defines the content of the «threats to the economic security of an enterprise» concept. Threats to the economic security of an enterprise by main classification signs are systematized. Forms of their manifestation are considered, their common characteristic is given and their impact on the enterprise is generalized. Through the critical analysis existing classification with a sign within a cycle of management is complemented; strategic, operational and current types of threats are highlighted. The practicability of hierarchical structuring by the source of threats is grounded. The applying of hierarchical and faceted types of classifications when grouping threats to economic security is proposed.*

Keywords: *economic security of an enterprise; threats; classification; cycle; management; hierarchy.*

JEL classification: *L200*

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сьогоденні умови функціонування підприємства – це нестабільність внутрішнього і зовнішнього середовищ та комбіновані політичні та економічні невизначеності, що супроводжуються станом затяжної кризи. Наслідки таких обставин складають для підприємців наджорсткі умови, що вимагають протистояння, у котрому отримання найвищого із можливих рівнів захисту набуває особливого значення. Ефективна система управління, котра включає в себе забезпечення економічної безпеки підприємства, стає необхідною умовою здійснення та розвитку потенціалу підприємства та виживання на ринку.

Системний підхід до дослідження економічної безпеки підприємства передбачає вивчення загроз її стану, котрі мають дестабілізуючий стан та можуть нанести шкоду існуванню об'єкту як єдиного цілого.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. В науковій літературі поняття «загроза економічній безпеці» на рівні підприємства визначено неоднозначно. Його трактують як сукупність наявних та потенційно можливих явищ і чинників, які створюють небезпеку для реалізації його інтересів в економічній сфері [1, с.251]. Також загрозу визначають як будь-який конфлікт цілей функціонування і розвитку підприємства із зовнішнім або внутрішнім середовищем, а якщо цілі співпадають – як розбіжність шляхів їх досягнення, та як сукупність умов і чинників, які створюють небезпеку його життєво важливим інтересам [2, с.85].

Автори статті виходять з того, що поняття «економічна безпека підприємства» є родовим стосовно «загроза економічній безпеці». До того ж, визначення її сутності має містити суб'єкт, об'єкт та предмет загрози.

Оскільки економічна безпека підприємства є комплексним поняттям, то її доцільно розглядати як сукупність елементів. Вивчення наукових джерел дозволяє стверджувати, що найпоширенішим є виокремлення таких елементів [2; 3, с.89–96]: фінансових, кадрових, техніко-технологічних, політико-правових, екологічних, інформаційних, силових.

Деякі автори, крім перелічених, виокремлюють ще інтелектуальну безпеку [4; 5], інноваційну [6], інтерфейсну, ринкову [7], соціальну [8], управлінську [9].

Кожний зі згаданих елементів характеризується власним змістом, набором індикаторів та способом забезпечення. Хоча і наявні незначні розбіжності, загалом автори схиляються до вищенаведеного переліку елементів економічної безпеки підприємства, який сформовано на підставі ресурсно-функціонального підходу.

Автори статті виходять з того, що економічна безпека є захистом від загроз. Як і склад елементів економічної безпеки, загрози, що їй погрожують є неоднорідними і потребують систематизації.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Забезпечення стабільності функціонування, стійкості розвитку й досягнення цілей діяльності підприємства визначається здатністю протистояти загрозам його економічній безпеці. Аналіз наукової літератури дозволяє стверджувати, що визначенню сутності загроз економічній безпеці та безпосередньо їх класифікації приділено значну увагу. Актуальність потреби в працюючих класифікаціях загроз зацікавлює сучасних авторів, оскільки вона певним чином структурує емпіричний масив інформації і у такий спосіб визначає місце будь-якого об'єкта в системі. Це призвело до створення низки авторських класифікацій загроз економічній безпеці підприємства, загальною рисою котрих є виділення нових ознак. Втім, спроби систематизувати ознаки загроз майже не здійснюються, що є недоречним у перспективі своєчасного виявлення, оцінювання та ліквідування джерел небезпеки.

Постановка завдання. Мета статті полягає у критичному аналізі існуючих підходів сучасних науковців до ознак класифікації загроз економічній безпеці підприємства, систематизації основних класифікаційних ознак та встановленні взаємозв'язку між ними. Аналіз, структурування та угрупування існуючих ознак класифікації мають поліпшити розуміння загроз економічній безпеці та покращити здатність підприємств до протистояння руйнівним процесам.

Виклад основного матеріалу дослідження. Джерелом виникнення загроз економічній безпеці підприємства є чинники, що здійснюють свій вплив на стан безпеки. На підставі цього, з використанням методу узагальнення, загрозу економічній безпеці підприємства визначаємо як потенційну або сформовану сукупність факторів, які створюють небезпеку його стабільному існуванню та невиконанню його цілей діяльності.

Аналіз наукової літератури дозволяє стверджувати, що науковці класифікують загрози підприємству за низкою ознак.

За ступенем імовірності настання в [3] пропонується виділяти: невірогідні загрози; маловірогідні; вірогідні та цілком вірогідні. За цією ж ознакою низка авторів виокремлює меншу кількість класів – реальні та малоймовірні [10; 11], що, вважаємо, більш доцільним, оскільки є труднощі з оцінкою вірогідності, пов'язані з розробкою шкал оцінювання для значної кількості факторів загроз.

М. В. Фоміна – за можливістю виявлення [12], а В. А. Гадишев та О. Г. Поскочинова [13] – за ступенем очевидності, пропонують розділити загрози на явні та приховані. Останні можуть проявитися раптово, тому захист від них потребує прийняття термінових рішень, додаткових зусиль і коштів. Аналогічними є виокремлення за ознакою передбачуваності – прогнозовані та непрогнозовані загрози [14, с.12–13], та за ознакою вірогідності реалізації: реальні загрози можуть здійснюватися у будь-який момент, а потенційні – у випадку формування певних умов [2, с.24].

Т. Г. Васильців та М. Б. Пасічник поділяють загрози за тривалістю впливу на функціонування підприємства [15, с.132–133]: довготермінові – наслідки протягом 3–5 років; середньо термінові – наслідки протягом 1–3 років та короткострокові – наслідки менш, ніж за рік.

Низка дослідників вважають за доцільне виділяти загрози залежно від можливості їм запобігати, тобто на форсмажорні та передбачувані [16, с.99]. Перші відрізняються непереборністю впливу (катастрофи, надзвичайні лиха, які змушують вирішувати і діяти

всупереч наміру), іншим можна запобігти превентивними заходами. Схожим є запропонований О. В. Орлик розподіл загроз економічній безпеці за характером прояву на закономірні та випадкові [1, с.254]. Автор вважає, що закономірні загрози мають стійкий, повторюваний характер та зумовлені об'єктивними умовами існування. Відповідно, випадкові відбуваються зненацька.

На наш погляд, ці дві класифікації не є коректними. Оскільки під загрозою розуміють наявні чи потенційно можливі чинники, що створюють небезпеку для стабільного існування підприємства, то загрози не можуть бути форсмажорними або випадковими. Такий характер мають лише втрати внаслідок випадкових причин.

Більш правомірною щодо повторюваності загроз вважаємо запропоновану Т. Г. Васильцевим та М. Б. Пасічником класифікацію загроз економічній безпеці за систематичністю прояву [15, с.132]:

– систематичні загрози – існують постійно (чи досить тривалий час) і завжди справляють свій вплив на діяльність підприємства. Вони мають систематичний характер прояву та пов'язані з відповідними процесами в ринковій економіці;
– несистематичні – справляють свій вплив на діяльність підприємства стохастично або з визначеним періодом виникнення. До таких загроз науковець відносить сезонні коливання попиту на продукцію, загрози стихійних лих, тимчасовий розрив відносин з постачальником або підрядником, нестабільність роботи дилерської мережі, тощо.

Залежно від обсягу втрат або ушкоджень, до яких може призвести дія деструктивного чинника, загрози поділяють на [15, с.133]: несуттєві; істотні; значні та катастрофічні.

З. В. Якубович, за ознакою людського впливу, виділяє об'єктивні та суб'єктивні загрози. Перші формуються незалежно від цілеспрямованої діяльності суб'єкта. До них відносять політичну та економічну нестабільність держави, непередбачувані зміни у законодавстві, що не залежать від діяльності конкретного підприємства чи його працівників. Суб'єктивні загрози, спричинені неефективною роботою підрозділів підприємства, його керівництва або окремих працівників, і відповідно можуть мати прояви в низькій конкурентоспроможності, нестійкості фінансового стану підприємства тощо [17, с.107].

Близькою є класифікація за мірою керованості, відповідно, на керовані та некеровані загрози [15, с.133]. На керовані загрози з метою зменшення їх наслідків може здійснювати прямий вплив керівництво підприємства. Некеровані загрози не підлягають впливу. Автори вважають, що ця класифікація загроз «відображає можливість локалізації менеджментом підприємства їхніх наслідків» [15, с.133]. Тобто, у кінцевому випадку, мова йде про зовнішнє та внутрішнє середовище організації. Тому, вважаємо, що більш істотно цю ознаку класифікації відбиває назва «за суб'єктами» або «за джерелом виникнення», та, відповідно, розподіл погроз на зовнішні та внутрішні. Доречі, ця класифікація є найбільш розповсюдженою.

Також розповсюдженою є класифікація за сферою виникнення загроз. Їх поділяють на [2, с.24]: правові; ринкові; політичні; екологічні; соціальні; науково-технічні; технологічні; демографічні.

Згідно з дослідженнями В. А. Гадишева та О. Г. Поскочинової [13], згадана класифікація має найбільше практичне застосування. Проте варто зауважити, що відповідно до ієрархічної моделі зовнішнього середовища підприємства перелічені класи є лише сегментами середовища непрямого впливу. Тобто загрози, спричинені їх впливом варто розглядати як ієрархічний рівень в класифікації за джерелами виникнення.

Вважаємо, що розповсюджена класифікація економічних загроз підприємства за ознакою «сфера діяльності підприємства», також є ієрархічним рівнем внутрішніх погроз. Її витоками є структурно-функціональний підхід до розуміння «економічної безпеки підприємства». Відповідно, класифікація охоплює всі структурні елементи економічної безпеки та дозволяє зосередити увагу на ретельному вивченні специфічних особливостей процесів, що відбуваються в окремо взятій сфері діяльності підприємства й можливості розроблення спеціальних управлінських рекомендацій. До неї включають загрози [15, с.134]:

фінансові, виробничі, кадрові, інформаційні, техніко-технологічні.

П. А. Колпаков запропонував розділити наведені вище загрози на два класи за об'єктами – ресурсними та потоковими. До перших віднесено кадрові, техніко-технологічні, сировинні, товарні. До потокових – фінансові, транспортні, інформаційні.

Представляє інтерес класифікація, запропонована В. А. Гадишевим та О. Г. Поскочиновою, які згрупували елементи економічної безпеки в ієрархічну класифікацію. Розподіл виконано за результатами опитування керівників підприємств, що дозволило виокремити 2 групи загроз: таких, що частково піддаються нейтралізації, та таких, які нейтралізації не піддаються взагалі. До першої групи віднесено загрози підприємству як цілому, матеріальним активам, нематеріальним активам, фінансам; до другої – збереження персоналу, інформаційні, збереження клієнтури, перспективи розвитку [13].

Таким чином, питанням класифікації загроз економічній безпеці присвячена значна кількість наукових робіт. Загальною їх характеристикою є виокремлення окремих ознак (табл. 1). До того ж, результати критичного аналізу наукових джерел демонструють, що доволі часто ознаки виокремлюють за близькими характеристиками. Разом з тим, серед розглянутих ознак класифікації не приділено уваги ознаці за циклом управління.

Таблиця 1

Класифікаційні ознаки загроз економічній безпеці та їх види
(систематизовано та доповнено авторами)

Класифікаційні ознаки	Види загроз
ступінь імовірності	реальні та маловірогідні
можливість виявлення, або прогнозованість	явні та приховані; прогнозовані та непрогнозовані
тривалість впливу	довготермінові; середньотермінові; короткострокові
систематичність прояву	систематичні та несистематичні
величина втрат	несуттєві; істотні; значні; катастрофічні
людська діяльність	об'єктивні та суб'єктивні
ступінь керованості	керовані та некеровані
джерело виникнення	зовнішні та внутрішні
сфера виникнення загроз	правові; ринкові; політичні; екологічні; соціальні; науково-технічні; технологічні; демографічні
сфера діяльності підприємства	фінансові; виробничі; кадрові; інформаційні; техніко-технологічні
можливість нейтралізації	частково піддаються нейтралізації та не піддаються нейтралізації
цикл управління	стратегічні, поточні, оперативні

Сучасні науковці [18, с.99], точку зору яких поділяють автори статті, розрізняють три цикли управління: стратегічне, поточне та оперативне. Вони відрізняються за: характером проблем, що вирішуються; вимогами до обсягів та вірогідності інформації; методами обробки інформації; періодом циклу [18, с.103–104]. Відповідно, доцільно відокремлювати і три види загроз.

Доречі, Н. Ю. Гичева розрізняє три рівні економічної безпеки: стратегічний, тактичний та поточний [19, с.438], що також доводить доцільність виділення ознаки класифікації загроз за циклом управління.

На підставі проведеного аналізу наукових джерел можна зробити систематизацію основних ознак за якими класифікують загрози економічній безпеці, уникаючи повторення близьких за сутністю (табл. 1).

Враховуючи те, що просте додавання складових у класифікацію загроз не дозволяє їх упорядкувати, інтерес представляє ієрархічна класифікація І. Г. Манцурова та О. В. Нусінова. Авторами за сферою походження виокремлено загрози, що виникають у процесі звичайної діяльності підприємства, репутаційні та загрози зовнішнього тиску. На другому рівні ієрархії

виділено, за характером спрямування, загрози основної діяльності підприємства та загрози забезпечення цієї діяльності.

До перших належать фактори, що виникають у процесі основної діяльності підприємства та зумовлюють зменшення його економічних результатів (загрози фінансовому та майновому стану підприємства, прибутковості тощо). До загроз забезпечення діяльності підприємства науковці віднесли чинники, що впливають на діяльність підприємства опосередковано та створюють перешкоди для її забезпечення. Також на другому рівні ієрархії розміщено класифікацію загроз зовнішнього тиску за суб'єктами зовнішнього середовища, згідно якої виділено загрози з боку влади та загрози з боку конкурентів. На третьому рівні ієрархії кожен вид загроз другого рівня класифікується за низкою ознак: загрози основної діяльності підприємства запропоновано класифікувати за напрямом впливу на економічний результат підприємства; загрози забезпечення діяльності підприємства – за її напрямками; загрози з боку влади та конкурентів класифіковано за ознакою об'єктів впливу [20].

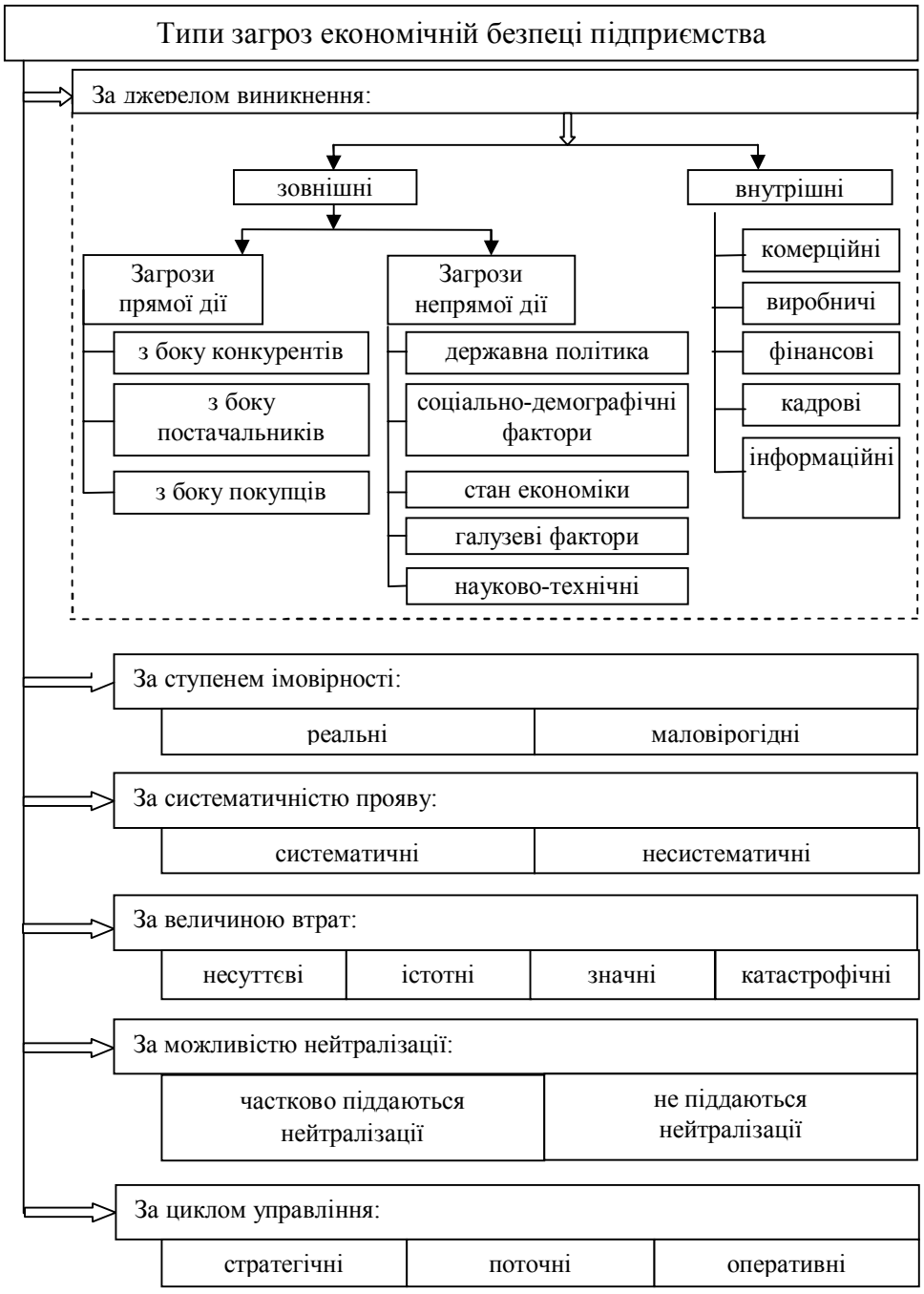


Рис. 1. Класифікація загроз економічній безпеці підприємства (узагальнено та доповнено авторами)

Оскільки метою класифікації є впорядкування певних об'єктів, то розглянуте угрупування І. Г. Манцурова та О. В. Нусінова має істотну перевагу над розрізненими класифікаціями. Проте, вважаємо, що загрози ринковому стану більш доцільно віднести до загроз зовнішнього тиску. Виокремлення окремим класом репутаційних загроз також є невиправданим.

Вважаємо, що більш доцільним є поділ загроз за джерелом виникнення, оскільки він відповідає системному підходу до середовища підприємства. Виходячи з цього на першому рівні варто виокремити загрози зовнішні і внутрішні.

У менеджменті для зовнішніх чинників є стале угрупування і саме вони є витоками загроз економічній безпеці, тому можна його використати для відповідного розділення на другому рівні на загрози прямої і непрямої дії. Що стосується внутрішніх загроз, то виходячи з угрупування ресурсів підприємства, їх доцільно на другому рівні розділити на комерційні, виробничі, фінансові, кадрові та інформаційні.

Класифікація має за мету не тільки впорядкування елементів. Вона є підставою для створення системи економічної безпеки на підприємстві. Виходячи з цього, серед систематизованих нами класифікаційних ознак загроз економічній безпеці найважливішими є: ступінь імовірності; систематичність прояву; величина втрат; можливість нейтралізації; цикл управління.

Проте перелічені ознаки не представляється надати у вигляді ієрархії. Тому, вважаємо, що для класифікації загроз доцільно використати одночасно ієрархічну та фасетну види класифікацій (рис. 1).

У такий спосіб нами впорядковано основні типи загроз економічній безпеці підприємства, що дозволяє у подальшому розробити систему управління, направлену на розробку випереджаючих впливів.

Висновки і перспективи подальших розробок. Таким чином, у статті було проаналізовано, систематизовано та доповнено існуючі сьогодні ознаки класифікації загроз економічній безпеці підприємства. За результатами опрацювання було зроблено такі висновки:

1. У визначенні сутності поняття «загрози економічній безпеці» ми виходимо з того, що поняття «економічна безпека» є родовим стосовно останнього. Логічним його визначити як потенційну або сформовану сукупність факторів, які створюють небезпеку його стабільному існуванню та невиконанню цілей його діяльності.
2. Доцільним є виокремлення типів загроз економічній безпеці підприємства за ознакою існуючих циклів управління підприємством.
3. Відповідно до ієрархічної моделі середовища підприємства, доцільним стає ієрархічне структурування зовнішніх та внутрішніх загроз економічній безпеці підприємства.
4. Систематизація основних ознак, за котрими класифікують загрози економічній безпеці, довела раціональність одночасного використання ієрархічної та фасетної класифікацій.

Література

1. *Орлик О. В. Система загроз економічній безпеці суб'єктів господарювання / О. В. Орлик // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. праць. – 2014. – Вип. 1. – № 52. – С. 250–257.*
2. *Гусев В. С. Экономика и организация безопасности хозяйствующих субъектов / В. С. Гусев, Б. И. Кузин, М. Д. Медников. – СПб.: Очарованный странник, 2001. – 256 с.*
3. *Ареф'єва О. В. Планування економічної безпеки підприємств: монографія / О. В. Ареф'єва, Т. Б. Кузенко. – К.: Вид-во Європейського університету, 2004. – 170 с.*
4. *Ильяшенко С. Н. Составляющие экономической безопасности предприятия и подходы к их оценке / С. Н. Ильяшенко // Актуальні проблеми економіки. – 2003. – № 3 (21). – С. 12–19.*
5. *Вірченко В. В. Інтелектуальна безпека підприємства та шляхи її забезпечення / В. В. Вірченко // Вісник Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля. – 2013. – № 11 (200). – С. 51–54.*

6. Козаченко Г. В. Экономическая безопасность предприятия: сущность и механизм обеспечения: монография / Г. В. Козаченко, В. П. Пономарев, О. М. Ляшенко. – К.: Либра, 2003. – 280 с.
7. Сак Т. В. Діагностування рівня економічної безпеки підприємства в умовах обмеженості інформації / Т. В. Сак // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – № 3. – С. 404–408.
8. Моделювання економічної безпеки: держава, регіон, підприємство: монографія / В. М. Геєць, М. О. Кизим, Т. С. Клебанова, О. І. Черняк та ін. – Х.: Інжек, 2006. – 240 с.
9. Мацеха Д. С. Економічна безпека підприємства / Д. С. Мацеха // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. праць. – 2013. – Вип. 1. – № 48. – С. 128–133.
10. Камлик М. І. Економічна безпека підприємницької діяльності: економіко-правовий аспект: навч. посіб. / М. І. Камлик. – К.: Атіка, 2005. – 432 с.
11. Фоміна М. В. Проблеми економічно безпечного розвитку підприємств: теорія і практика: монографія / М. В. Фоміна. – Донецьк: ДонДУЕТ, 2005. – 140 с.
12. Долженков О. Ф. Особливості гарантування економічної безпеки підприємницької діяльності в ринкових умовах: монографія / [О. Ф. Долженков, Ж. О. Жуковська, О. М. Головченко; за заг. ред. О. Ф. Довженкова]. – Одеса: ОЮІ ХНУВС, 2007. – 208 с.
13. Гадышев В. А. Классификация угроз экономической безопасности предприятия [Электронный ресурс] / В. А. Гадышев, О. Г. Поскочинова. – Режим доступа: http://vestnik.igps.ru/wp-content/uploads/V32/6.pdf.
14. Зеркалов Д. В. Экономическая безопасность: монографія / Д. В. Зеркалов. – К.: Основа, 2011. – 586 с.
15. Васильців Т. Г. Чинники та джерела загроз економічній безпеці підприємства / Т. Г. Васильців, М. Б. Пасічник // Науковий вісник НЛТУ України: зб. наук.-техн. праць. – Вип. 18.10. – С. 128–135.
16. Мельник О. О. Система загроз економічної безпеки підприємства / О. О. Мельник // Вісник Нац. техн. ун-ту «ХПІ»: зб. наук. праць. – Темат. вип.: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Харків: НТУ «ХПІ». – 2011. – № 25. – С. 97–103.
17. Якубович З. В. Ідентифікація загроз економічній безпеці машинобудівного підприємства / З. В. Якубович // Галицький економічний вісник. – 2010. – № 3 (28). – С. 107–112.
18. Кузнецова І. О. Моніторинг як складова процесу управління підприємством хлібопродуктів: теорія та методологія: монографія / І. О. Кузнецова. – Одеса: Друкарський дім, 2009. – 228 с. – Бібліогр.: с. 197–223.
19. Гичева Н. Ю. Диагностика экономической безопасности как составляющая антикризисного управления предприятием / Н. Ю. Гичева // Коммунальное хозяйство городов: науч.-техн. сб. – 2009. – № 89. – С. 435–440.
20. Манцуров І. Г. Побудова ієрархічної структури складових економічної безпеки підприємств [Електронний ресурс] / І. Г. Манцуров, О. В. Нусінова // Ефективна економіка: електронне наукове фахове видання. – 2011. – № 9. – Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua.

References

1. Orlyk, O. V. (2014), «The system of security threats to economic entities» [Systema zahroz ekonomichnii bezpetsi subiektiv hospodariuvannia], Socio-economic research bulletin, Issue 1, No. 52, pp. 250–257 (ukr)
2. Gusev, V. S., Kuzyn, B. Y., Mednykov, M. D. (2001), «Economic organization and security of business entities» [Ekonomika i organizatsiya bezopasnosti khozyaystvuyushchikh subektov], Charmed wanderer, SPb, 256 p. (rus)
3. Arefieva, O. V. (2004), Economic security of an enterprises planning [Planuvannia ekonomichnoi bezpeky pidpryiemstv], Typography of European university, Kyiv, 170 p. (ukr)
4. Iliashenko, S. N. (2003), «The components of economic security of an enterprise and approaches to their evaluation» [Sostavlyayushchie ekonomicheskoy bezopasnosti predpriyatiya i podkhody k ikh otsenke], Actual problems of economy, No. 3 (21), pp. 12–19 (rus)

5. Virchenko, V. V. (2013), «Intelligent security of an enterprise and ways to it's providing» [Intelektualna bezpeka pidpryiemstva ta shliakhy yii zabezpechennia], Bulletin of Volodymyr Dahl East Ukrainian National University, No. 11 (200), pp. 51–54 (ukr)
6. Kozachenko, G. V. (2007), Economic security of an enterprise: essence and providing mechanism: monograph [Ekonomicheskaya bezopasnost predpriyatiya: sushchnost i mekhanizm obespecheniya: monografiya], Libra, Kyiv, 280 p. (rus)
7. Sak, T. V. (2015), «Diagnosing the level of economic security with limited information» [Problemy diahnostuvannia rivnia ekonomichnoi bezpeky pidpryiemstva v umovakh obmezhenosti informatsii], Global and national economic problems, No. 3, pp. 404–408 (ukr)
8. Heiets, V. M., Kyzym, M. O., Klebanova, T. S. and others (2006), Modeling of economic security: state, region, enterprise: monograph [Modeliuvannia ekonomichnoi bezpeky: derzhava, rehion, pidpryiemstvo: monohrafiia], Inzhek, Kharkiv, 240 p. (ukr)
9. Matsekha, D. S. (2013), «Economic security of an enterprise» [Ekonomichna bezpeka pidpryiemstva], Socio-economic research bulletin, Issue 1, No. 48, pp.128–133 (ukr)
10. Kamlyk, M. I. (2005), The economic security of business activity [Ekonomichna bezpeka pidpryiemnytskoi diialnosti], Atika, Kyiv, 432 p. (ukr)
11. Fomina, M. V. (2005), Problems of safe economic development of an enterprise: theory and practice: monograph [Problemy ekonomichno bezpechnoho rozvytku pidpryiemstv: teoriia i praktyka: monohrafiia], DonDUET, Donetsk, 140 p. (ukr)
12. Dolzhenkov, O. F., Zhukovska, Zh. O., Golovchenko, O. M. (2007). Ed. by O. F. Dolzhenkov Economic security guarantee features for business activity in market conditions: monograph [Osoblyvosti harantuvannia ekonomichnoi bezpeky pidpryiemnytskoi diialnosti v rynkovykh umovakh: monohrafiia], OYUI KXUVS, Odessa, 208 p. (ukr)
13. Gadyshev, V. A., Poskochinova, O. G. «Classification of threats to economic security of an enterprise» [Klassifikatsiiya ugroz ekonomicheskoy bezopasnosti predpriyatiya], available at: http://vestnik.igps.ru/wp-content/uploads/V32/6.pdf (rus)
14. Zerkalov, D. V. (2011), Economic security: monograph [Ekonomicheskaya bezopasnost: monografiya], Osnova, Kiev, 586 p. (rus)
15. Vasyltsiv, T. G. (2010), «Factors and sources of threats to economic security of an enterprise» [Chynnyky ta dzherela zahroz ekonomichnii bezpetsi pidpryiemstva], Scientific Bulletin NLTU of Ukraine, No. 18, pp. 128–135 (ukr)
16. Melnyk, O. O. (2011), «The system of threats to economic security of an enterprise» [Systema zahroz ekonomichnoi bezpeky pidpryiemstva], Bulletin of National Technical University «KHPI», Theme Vol.: Technical progress and efficiency, Kharkov, No. 25, pp. 97–103 (ukr)
17. Yakubovych, Z. V. (2010), «Identifying threats to economic security of engineering enterprise» [Identyfikatsiia zahroz ekonomichnii bezpetsi mashynobudivnoho pidpryiemstva], Galician Economic Bulletin, No. 3 (28), pp. 107–112 (ukr)
18. Kuznetsova, I. O. (2009), Monitoring as a part of bread processing management: theory and methodology: monograph [Monitorynh yak skladova protsesu upravlinnia pidpryiemstvom khliboproduktiv: teoriia ta metodolohiia: monohrafiia], Printing house, Odessa, 453 p. (ukr)
19. Gicheva, N. Yu. (2009), «Diagnosis of economic security as a component of crisis management» [Diagnostika ekonomicheskoy bezopasnosti kak sostavlyayushchaya antikrizisnogo upravleniya predpriyatiem], Tech-science digest «Communal services of cities», No. 89, pp. 435–440 (rus)
20. Mantsurov, I. G. «Construction of hierarchical structure of economic security components of an enterprise» [Pobudova iierarkhichnoi struktury skladovykh ekonomichnoi bezpeky pidpryiemstv], available at: http://www.economy.nayka.com.ua (ukr)

Стаття надійшла до редакції 25.09.2015.

УДК 339.372

Світлана Вікторівна МАЛОВИЧКО
кандидат економічних наук, доцент, завідувач кафедри маркетингу та менеджменту,
Донецький національний університет економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського,
e-mail: svetlana.malovichko@mail.ru

ВИКОРИСТАННЯ ІНФОРМАЦІЙНО-КОМУНІКАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ

Маловичко, С. В. Використання інформаційно-комунікаційних технологій на підприємствах України / Світлана Вікторівна Маловичко // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. праць; за ред. М. І. Звєрякова (голов. ред.) та ін. (ISSN 2313-4569). – Одеса: Одеський національний економічний університет. – 2015. – Вип. 3. – № 58. – С. 129–136.

Анотація. *Спираючись на офіційні дані Державної служби статистики України, проведено аналіз поточного стану застосування інформаційно-комунікаційних технологій на підприємствах України. У процесі дослідження використано методи аналізу та графічної візуалізації (для представлення статистичних даних), групування, індексний метод і метод порівняльних оцінок (для аналізу показників, що характеризують використання інформаційно-комунікаційних технологій на підприємствах України; для аналізу українського ринку електронної комерції). Визначено особливості застосування інформаційно-комунікаційних технологій підприємствами у розрізі основних видів економічної діяльності згідно з КВЕД-2010, що дозволить оптимізувати управління підприємствами, адже використання інформаційно-комунікаційних технологій за умов інтенсивного розвитку ринкових відносин є одним із найбільш важливих елементів ефективного управління. Отримані результати спрямовані на комплексне вирішення проблем у сфері управління електронною торгівлею і будуть сприяти забезпеченню її ефективності*.

Ключові слова: *інформація; інформаційне суспільство; інформаційна економіка; інформаційно-комунікаційні технології; електронна торгівля; електронна комерція; електронний обмін даними; веб-сайт.*

Светлана Викторовна МАЛОВИЧКО
кандидат экономических наук, доцент, заведующая кафедрой маркетинга и менеджмента,
Донецкий национальный университет экономики и торговли им. М. Туган-Барановского,
e-mail: svetlana.malovichko@mail.ru

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНФОРМАЦИОННО-КОММУНИКАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ УКРАИНЫ

Маловичко, С. В. Использование информационно-коммуникационных технологий на предприятиях Украины / Светлана Викторовна Маловичко // Весник социально-экономических исследований: сб. науч. трудов; под ред. М. И. Зверякова (глав. ред.) и др. (ISSN 2313-4569). – Одесса: Одесский национальный экономический университет. – 2015. – Вып. 3. – № 58. – С. 129–136.

Аннотация. *Опираясь на официальные данные Государственной службы статистики Украины, проведен анализ текущего состояния применения информационно-коммуникационных технологий на предприятиях Украины. В процессе исследования использованы методы анализа и графической визуализации (для представления статистических данных), группировки, индексный метод и метод сравнительных оценок (для анализа показателей, которые характеризуют использование информационно-коммуникационных технологий на предприятиях Украины; для анализа украинского рынка электронной коммерции). Определены особенности применения информационно-коммуникационных технологий предприятиями в разрезе основных видов экономической деятельности согласно КВЭД-2010, что позволит оптимизировать управление предприятиями, поскольку использование информационно-коммуникационных технологий при условиях интенсивного развития рыночных отношений является одним из наиболее важных элементов эффективного управления. Полученные результаты направлены на комплексное решение проблем в сфере управления электронной торговлей и будут способствовать обеспечению ее эффективности.*

Ключевые слова: *информация; информационное общество; информационная экономика; информационно-коммуникационные технологи; электронная торговля; электронная коммерция; электронный обмен данными; веб-сайт.*

© МАЛОВИЧКО С.В., 2015

Svitlana MALOVYCHKO
PhD in Economics, Associate Professor, Head of Marketing and Management Department, Donetsk National University of Economics and Trade named after M. Tugan-Baranovsky, e-mail: svetlana.malovichko@mail.ru

THE USE OF INFORMATIVE AND COMMUNICATIVE TECHNOLOGIES AT ENTERPRISES OF UKRAINE

Malovychko, O. (2015), The use of informative and communicative technologies at enterprises of Ukraine. Ed.: M. Zveryakov (ed.-in-ch.) and others [Vykorystannia informatsiyno-komunikatsiynykh tekhnolohiy na pidpryiemstvakh Ukrainy; za red.: M. I. Zveriakova (gol. red.) ta in.], Socio-economic research bulletin (ISSN 2313-4569), Odessa National Economic University, Odessa, Issue 3, No. 58, pp. 129–136.

Abstract. *The analysis of current status of informative and communicative technologies application at enterprises of Ukraine, based on the official data of State Statistics Service of Ukraine, is conducted in the article. The study uses methods of analysis and graphic visualization (for the presentation of statistical data), methods of grouping, the index method and method for the comparative evaluation (for the analysis of indexes that characterize the use informative and communicative technologies at enterprises of Ukraine; for the Ukrainian market of electronic commerce analysis). The features of informative and communicative technologies application at enterprises by major economic activities, according to KTEA-2010, are identified, that will optimize management of the enterprises since the use of informative and communicative technologies in the conditions of intensive development of market relations is one of the most important elements of effective management. The results obtained are aimed at a comprehensive solution to the problems in the field of e-commerce management, and will contribute to ensuring its effectiveness.*

Keywords: *information; informative society; informative economy; informatively-communication technologies; electronic trade; e-commerce; EDI; web site.*

JEL classification: *L630, L810*

Постановка проблеми в загальному вигляді. Незважаючи на трансформаційні процеси, які відбуваються під впливом глобалізації, сьогодні все більш зрозумілим стає факт, що світ ніколи не стане одноманітним [1, с.192]; нові технології генерації та обробки інформації докорінно змінили світ. Сучасні економічні реалії характеризуються стрімким поширенням та застосуванням інформаційно-комунікаційних технологій в господарській діяльності, інформація стає каталізатором розвитку науково-технічного прогресу.

Глобальні трансформації в суспільстві, спричинені інформаційно-технологічними передумовами, визначені вченими як «інформаційна революція» та позначаються сучасним етапом інформаційно-цивілізаційного розвитку.

«Інформаційна революція перш за все передбачає якісний стрибок в технології збору, зберігання та передачі інформації від суб'єкта до суб'єкта (комунікації)…» [2], отже, питання визначення основних каталізаторів розвитку економіки, використання інформаційно-комунікаційних технологій на підприємствах України є досить актуальними.

Інновації і наукові розробки стають рушійними силами економіки, а рівень кваліфікації працівника, його вміння організовувати самоосвіту, прагнення до самовдосконалення наділяють його унікальними конкурентними перевагами в умовах політичної невизначеності та економічного дисбалансу.

Ринкові умови господарювання вимагають принципово нових інноваційних підходів до здійснення підприємницької діяльності, ґрунтуючись на сучасних викликах суспільного простору та відкритості економіки. Згідно з цим повинна зростати увага керівників підприємств до прийняття стратегічних, тактичних та оперативних рішень у сфері управління електронною торгівлею як однієї з найбільш перспективних серед інших видів господарської діяльності в Україні.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Питання економіки та інформатизації суспільства було висвітлено в працях А. С. Гальчинського, А. П. Дуброва, С. А. Дятлова, М. Кастелса, І. В. Манахової, І. А. Матвєєва, С. В. Сисоєвої, І. В. Соколової, А. Тоффлера, І. Г. Ханіна та ін. Основні поняття та моделі електронного бізнесу

досліджувались В. А. Висоцькою, Л. С. Винарик, А. Н. Щедриним, Н. Ф. Васильєвою, М. С. Лебеденко, Л. Б. Фридкіним, К. В. Чекіною та іншими вітчизняними та зарубіжними науковцями. Наукові результати, опубліковані в працях зазначених вчених, дозволили визначити об'єктивну необхідність більш ретельного дослідження проблем застосування інформаційно-комунікаційними технологій в процесі ведення економічної діяльності.

Серед значної кількості дискусійних моментів, що розглядаються вказаними вітчизняними та зарубіжними науковцями, найактуальнішими є питання доцільності розвитку інформаційно-комунікаційної інфраструктури підприємства, співвідношення витрат на її створення, утримання та удосконалення з об'єктивними можливостями і перевагами, що вона надає. Дослідження питань застосування сучасних інноваційних технологій комунікації та ведення господарської діяльності в ринкових умовах набувають принципового значення.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Переважна більшість наукових розробок, пов'язаних з дослідженням інформаційно-комунікаційних технологій, сфокусовано на вивченні загальних підходів і методів до їх застосування. Значна кількість наукових робіт розглядає аспекти актуалізації та практичного інструментарію інноваційних комп'ютерних технологій в бізнесі. Дослідження цих проблем не є узагальненими, мають фрагментальний характер та не дозволяють осягнути сучасний стан та особливості використання інформаційно-комунікаційних технологій вітчизняними підприємствами. Аналіз публікацій за визначеною проблемою довів, що деякі суттєві завдання в процесі використання електронних технологій бізнесу залишаються невирішеними. Зокрема, потребують підвищеної уваги питання аналізу застосування інформаційно-комунікаційних технологій на підприємствах України в розрізі видів економічної діяльності, що дозволить детермінувати загальні тенденції в цій сфері, виявити «вузькі місця» в управлінні сучасними підприємствами, здійснити бенчмаркинговий аналіз загальних тенденцій на ринку.

Постановка завдання. Сьогочасні реалії ведення бізнесу свідчать про те, що більшість вітчизняних підприємств застосовують дуже обмежений набір інструментів та технологій у сфері прикладної інформатики та електронної комунікації. Насамперед, це можна пояснити обмеженістю фінансових ресурсів підприємств, з іншого боку – низькою кваліфікацією персоналу, безкомпромісністю в питаннях фінансування інновацій, відсутністю бажання і потенціалу до швидкої адаптації до нових викликів економіки і суспільства. Метою статті є аналіз використання інформаційно-комунікаційних технологій на підприємствах України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Нова парадигма розвитку соціально-економічних відносин розкривається у становленні інформаційного суспільства та побудові електронної економіки, базисними платформами якої є сучасні інформаційно-комунікаційні технології, що генерують гнучкі системи електронної комунікації.

Важливою складовою формування інформаційного суспільства в Україні є використання можливостей сучасних інформаційно-комунікаційних технологій для того, щоб створювати інформацію і знання, користуватися та обмінюватися ними, виробляти товари та надавати послуги, сприяючи сталому розвитку країни. Використання інформаційно-комунікаційних технологій за умов інтенсивного розвитку ринкових відносин є одним із найбільш важливих елементів ефективного управління [3, с.5].

За офіційними даними Державної служби статистики України частка підприємств, що мали доступ до Інтернету склала 97,4% (майже 40111 підприємств) від загальної кількості підприємств, що користувалися комп'ютерами; аналіз використання комп'ютерів підприємствами упродовж 2014 року в розрізі основних видів економічної діяльності згідно з КВЕД-2010 представлено на рис. 1 та 2.

Результат статистичних підрахунків свідчить про те, що найбільша кількість персональних комп'ютерів використовується підприємствами оптової та роздрібної торгівлі (24,5%) та переробної промисловості (24%).

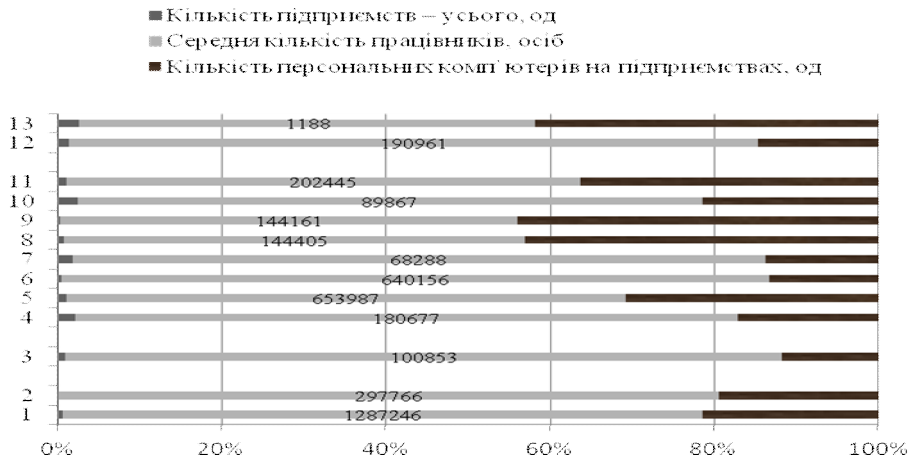


Рис. 1. Характеристика вітчизняних підприємств, що використовували комп'ютери впродовж 2014 року (складено автором за даними [3, с.7])

Примітка: 1 – переробна промисловість; 2 – постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря; 3 – водопостачання; каналізація, поводження з відходами; 4 – будівництво; 5 – оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів; 6 – транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність; 7 – тимчасове розміщування й організація харчування; 8 – інформація та телекомунікації; 9 – фінансова та страхова діяльність; 10 – операції з нерухомим майном; 11 – професійна, наукова та технічна діяльність; 12 – діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування; 13 – надання інших видів послуг.

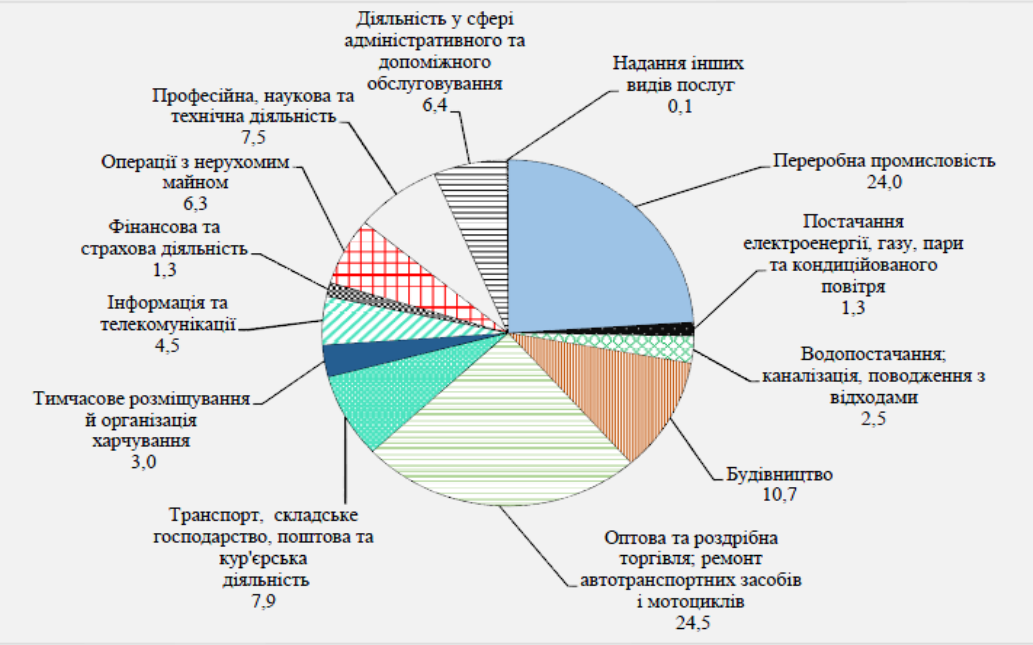


Рис. 2. Структура підприємств, які використовували комп'ютери упродовж року, за видами економічної діяльності [3, с.10]

Співвідношення середньої кількості працівників до кількості наявних на підприємстві комп'ютерів показало, що найбільш забезпечені цими технічними пристроями є такі галузі, як «інформація та телекомунікації» (1,3), фінансова та страхова діяльність (1,3), професійна, наукова та технічна діяльність (1,7). Найвищим цей показник є у сфері водопостачання; каналізація, поводження з відходами, де на 1 комп'ютер припадає майже 7 працівників; «транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність» – 6,5 осіб; «тимчасове розміщування й організація харчування» – 6,1 працівника на один пристрій.

Статистичні дані свідчать, що третина підприємств, які мали доступ до Інтернету, мали веб-сайт, що функціонував у мережі Інтернет. Майже дві третини підприємств, які на веб-сайті розміщували каталоги продукції або прейскуранти, здійснювали діяльність у переробній промисловості; оптовій та роздрібній торгівлі; ремонті автотранспортних засобів

та мотоциклів. Кожне третє підприємство, використовуючи можливості веб-сайту (рис. 3), надавало пропозиції щодо можливості виготовляти продукцію згідно з вимогами клієнта або можливість для клієнтів самостійно розробляти дизайн продукції. Кожне п'яте підприємство розміщувало замовлення або бронювало в режимі он-лайн (функція «Додати в кошик»), розміщувало оголошення про відкриті вакансії або подання заяви на заміщення вакантних посад у режимі он-лайн. Кожне шосте підприємство здійснювало платежі он-лайн, кожне сьоме забезпечувало персоніфіковане інформаційне наповнення в рамках веб-сайту для постійних повторних клієнтів [3, с.6]. Результати аналізу використання можливостей веб-сайту при використанні мережі Інтернет підприємствами оптової та роздрібної торгівлі у 2014 році свідчать, що кількість підприємств, які мали доступ до мережі, дорівнює 9900, але свій веб-сайт мали тільки 31% (3098). Найпоширеніша можливість, яку використовували підприємства – це розміщення в Інтернеті каталогів продукції або прейскурантів – цим скористалися 80% із них. Можливість здійснення платежів он-лайн є найменш застосовуваною (рис. 3).

Рис. 3. Аналіз використання можливостей веб-сайту при використанні мережі Інтернет підприємствами оптової та роздрібної торгівлі (складено автором на основі [3])

Інтенсивний розвиток телекомунікацій наприкінці 80-х рр. XX ст. зумовив створення систем EDI (електронного обміну даними), ідея яких полягає в стандартизації документів і надання їх у зручній для комп'ютерної обробки формі [4, с.224–225]; «EDI – одна із технологій автоматизації, що покликана замінити паперовий документообіг між організаціями…» [5]. За офіційними даними кількість підприємств, які використовували комп'ютери упродовж року, найбільша серед представників оптової та роздрібної торгівлі, підприємств з ремонту автотранспортних засобів і мотоциклів – 10096, серед них майже 87% здійснювали електронний обмін даними (рис. 4).

Також можна простежити загальну тенденцію щодо здійснення електронного обміну даними, про що свідчить коефіцієнт використання EDI, розрахований як співвідношення кількості підприємств, які здійснювали електронний обмін даними до загальної кількості підприємств, які використовували комп'ютери упродовж року. У розрізі видів діяльності він варіює в межах від 0,76 до 0,87, що вказує на високий рівень застосування цих технологій.

У 2014 році доступ до Інтернету мали 96,9% малих підприємств, 98,8% – середніх та 99,6% – великих. Підприємства, які використовували у своїй роботі комп'ютери, активно здійснювали електронний обмін даними (відправляли/отримували дані для органів державної влади, транспортну документацію, платіжні доручення фінансовим установам, електронні рахунки-фактури, замовлення постачальникам, відправляли/отримували інформацію про продукцію, отримували замовлення від клієнтів тощо) [3, с.6]. Аналіз цілей здійснення електронного обміну даними вітчизняних підприємств у 2014 році за видами економічної діяльності наведено на рис. 5 та 6.

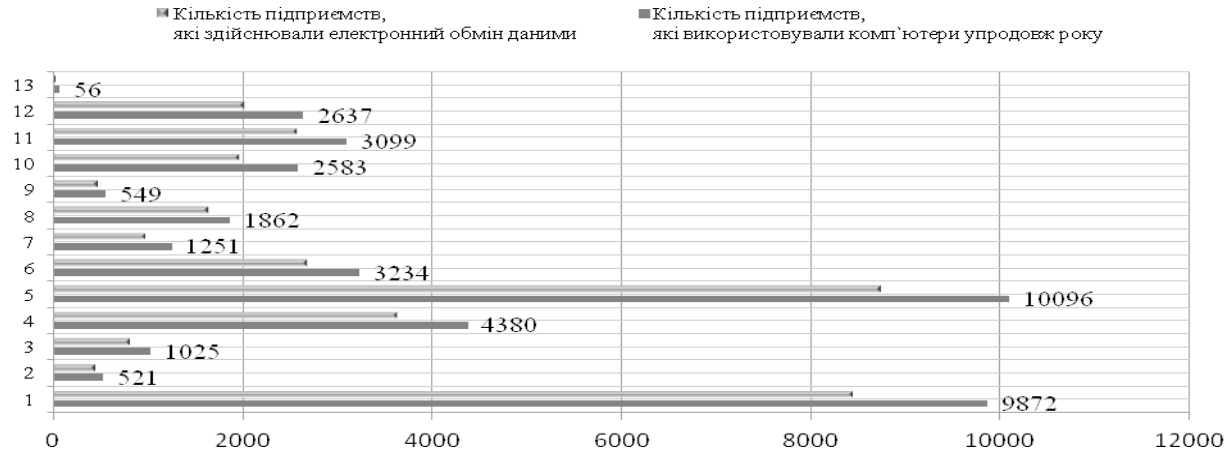


Рис. 4. Аналіз здійснення електронного обміну даними на підприємствах України за 2014 р. (складено автором на основі [3])

Примітка: 1 – переробна промисловість; 2 – постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря; 3 – водопостачання; каналізація, поводження з відходами; 4 – будівництво; 5 – оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів; 6 – транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність; 7 – тимчасове розміщування й організація харчування; 8 – інформація та телекомунікації; 9 – фінансова та страхова діяльність; 10 – операції з нерухомим майном; 11 – професійна, наукова та технічна діяльність; 12 – діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування; 13 – надання інших видів послуг.

Рис. 5. Цілі здійснення електронного обміну даними (складено автором на основі [3])

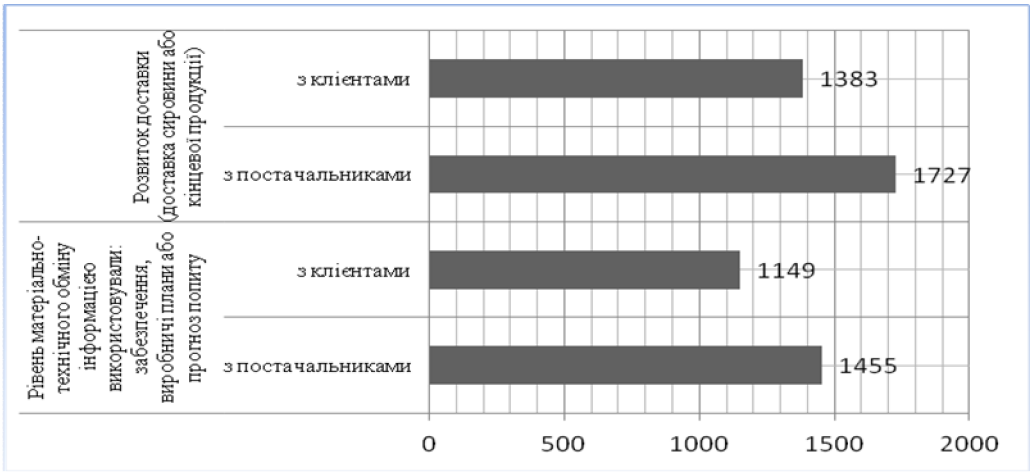


Рис. 6. Напрями здійснення електронного обміну даними (складено автором на основі [3])

Вищенаведені результати досліджень дозволяють виділити такі особливості застосування інформаційно-комунікаційних технологій на підприємствах України у 2014 році:

– доступ до Інтернету серед тих, хто користувався комп'ютерами, мали 97,4% підприємств;

- найбільша кількість персональних комп'ютерів використовується підприємствами оптової та роздрібної торгівлі (24,5%) та переробної промисловості (24%);
- саме підприємства оптової та роздрібної торгівлі використовували найбільші та найширші можливості веб-сайту при використанні мережі Інтернет;
- кількість підприємств, які використовували комп'ютери упродовж року найбільша серед представників оптової та роздрібної торгівлі;
- серед підприємств оптової та роздрібної торгівлі майже 87% здійснювали електронний обмін даними.

Погоджуючись з Є. А. Алексєєнко, зазначимо, що «…віртуалізація магазинів в Інтернеті є однією з небагатьох форм діяльності, на підставі якої в стані світової економічної кризи виникають і розвиваються продукти і послуги» [6, с.88].

За даними Української асоціації директ-маркетингу обсяг українського ринку електронної комерції в 2014 році в доларовому еквіваленті скоротився на 20% і склав $1,6 млрд. (до сукупності включені тільки B2C – продажі нових товарів), водночас гривневе зростання ринку склало 19% [7]. За підсумками 2015 року експерти Української асоціації директ-маркетингу прогнозують падіння ринку електронної комерції на 45% в доларовому еквіваленті і зростання 25% в гривні, «…за умови стабілізації ситуації ми чекаємо, що на рівень 2013 року ринок вийде в середині 2018 року…» [8].

Згідно з дослідженнями, минулого року скоротилися продажі усіх груп товарів, незначне зростання показали тільки сегменти товарів для авто, косметика і парфумерія. Найбільшим сегментом залишається сегмент електроніки та побутової техніки: за підсумками року його обсяг склав $750 млн., скоротившись на 25% в доларах і збільшившись на 11,3% у гривні. До трійки лідерів за обсягом ринку в сегменті електроніки і побутової техніки увійшли інтернет-магазин Rozetka.ua (частка 39,7%), «Алло» (частка 10,6%) та Fotos (частка 6,6%). Обсяг сегменту Fashion (одяг і взуття) минулого року склав $131 млн., скоротившись в доларах на 13% і збільшившись на 9,6% у гривні. Лідером у цьому сегменті став магазин Bon Prix (частка 25,7%). На другому і третьому місці інтернет-магазини LeBoutique і ModnaKasta, частки яких складають 22,5% і 18,6% відповідно. Основною тенденцією 2014 року став перехід споживачів від купівлі дорогих брендів до дешевших. За прогнозами цей тренд збережеться в Україні поки не розпочнеться економічне зростання та збільшення прибутків населення пропорційно цінам на товари [4].

Висновки і перспективи подальших розробок. В умовах нестабільності маркетингового середовища, політичної та економічної нестійкості та споживчої невизначеності, застосування інформаційно-комунікаційних технологій в бізнесі сприятиме зниженню витрат унаслідок економії на операційних витратах, набуттю стійких конкурентних переваг та отриманню нових можливостей для здійснення господарської діяльності з мінімальними втратами за умови реалізації песимістичних сценаріїв розвитку ситуації у бізнес-просторі.

Перспективами подальших досліджень у цьому напрямі є аналіз та класифікація проблем, з якими стикаються вітчизняні підприємства, здійснюючи електронну торгівлю; моніторинг факторів, що впливають на розвиток та ефективність електронної торгівлі; дослідження маркетингових аспектів здійснення електронного бізнесу.

Література

1. *Чернега О. Б. Моніторинг складових конкурентоспроможності України / О. Б. Чернега, Ю. Г. Бочарова // Торгівля і ринок: тематичний зб. наук. праць. – Донецьк: ДонНУЕТ. – 2012. – Вип. 33. – С. 192–203.*
2. *Ханін І. Г. Інформаційно-технологічні передумови формування постіндустріального суспільства як концепції нової глобальної цивілізації [Електронний ресурс] / І. Г. Ханін // Ефективна економіка. – 2012. – № 9. – Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1765.*

3. Використання інформаційно-комунікаційних технологій на підприємствах України: статистичний бюлетень [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publinform_u.htm.
4. Пелехата О. Г. Технології електронного обміну даними в Інтернеті [Електронний ресурс] / О. Г. Пелехата // Вісник Харківської державної академії культури. – 2012. – Вип. 37. – С. 224–231. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/hak_2012_37_25.pdf.
5. Смирнов Н. Альтернатива бумаге / Н. Смирнов // Директор информационной службы. – 2010. – № 10. – С. 62.
6. Алексеенко Е. А. Особенности совершения покупок и коммуникации в онлайновом пространстве [Электронный ресурс] / Е. А. Алексеенко // Теория и практика общественного развития. – 2013. – № 5. – С. 88–91. – Режим доступа: http://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-elektronnoy-torgovli-v-sotsialnyh-setyah.
7. Объем рынка электронной коммерции в Украине сократился на 20% (исследование). [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://news.finance.ua/ru/news/-/351547/obem-rynka-elektronnoj-kommertsii-v-ukraine-sokratilsya-na-20-issledovanie.
8. Что произошло с рынком e-commerce Украины за 2014 г. и чего ждать к концу 2015 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.uadm.com.ua/e-commerce-market-in-ukraine-2014.

References

1. Cherneha, O. B., Bocharova, Yu. H. (2012), «Monitoring of components of Ukraine's competitiveness» [Monitorynh skladovykh konkurentospromozhnosti Ukrainy], Trade and market, Donetsk National University of Economics and Trade named after M. Tugan-Baranovsky, issue 33, pp.192–203 (ukr)
2. Khanin, I. H. (2012), «Information and technological pre-conditions of forming of post-industrial society as a concept of a new global civilization» [Informatsiino-tekhnolohichni peredumovy formuvannia postindustrialnoho suspilstva yak kontseptsii novoi hlobalnoi tsyvilizatsii], Effective economy, No. 9, available at: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1765 (ukr)
3. «Application of information and communication technologies by Ukrainaian enterprises: statistical bulletin» [Vykorystannia informatsiino-komunikatsiinykh tekhnolohii na pidpryiemstvakh Ukrainy: statystychnyi biuleten], available at: https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publinform_u.htm (ukr)
4. Pelekhata, O. H. (2012), «The technologies of e-data exchanhe in the Internet» [Tekhnolohii elektronnoho obminu danymy v Interneti], Bulletin of the Kharkiv State Academy of Culture, issue 37, pp. 224–231, available at: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/hak_2012_37_25.pdf (ukr)
5. Smirnov, N. (2010), «The aternative to paper» [Alternativa bumage], Director of information department, No. 10, p. 62 (rus)
6. Alekseenko, E. A. (2013), «Distinctive features of shoping and communication on-line» [Osobennosti sovershenіia pokupok i kommunikatsii v onlaynovom prostranstve], Theory and Practice of Public Development, No. 5, pp. 88–91, available at: http://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-elektronnoy-torgovli-v-sotsialnyh-setyah (rus)
7. «Ukrainian market capacity of e-commerce fell by 20% (research)» [Obem rynka elektronnoy kommertsii v Ukraine sokratilsya na 20% (issledovanie)], available at: http://news.finance.ua/ru/news/-/351547/obem-rynka-elektronnoj-kommertsii-v-ukraine-sokratilsya-na-20-issledovanie (rus)
8. «What happened to the e-commerce market of Ukraine for the year of 2014 and what to wait for by the end of 2015» [Chto proizoshlo s rynkom e-commerce Ukrainy za 2014 g. i chego zhdat k kontsu 2015 g.], available at: http://www.uadm.com.ua/e-commerce-market-in-ukraine-2014/ (rus)

Стаття надійшла до редакції 09.09.2015.

УДК 637.1.3(477)

Юлія Іванівна МАТІЩАК
аспірант кафедри економіки підприємства, Одеський національний економічний університет, e-mail: julia_matishchak@gmail.com

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МОЛОЧНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

Матіщак, Ю. І. Сучасний стан та перспективи розвитку молочної галузі України / Юлія Іванівна Матіщак // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. праць; за ред. М. І. Звєрякова (гол. ред.) та ін. (ISSN 2313-4569). – Одеса: Одеський національний економічний університет. – 2015. – Вип. 3. – № 58. – С. 137–143.

Анотація. *У статті проаналізовано сучасний стан і тенденції розвитку молочної промисловості України. Для цього було використано основні статистичні показники результативності діяльності галузі. Розглянуто та досліджено основні проблеми і позитивні зрушення, що характерні для цієї галузі промисловості. Проаналізовано експортно-імпортний потенціал молочної галузі, визначено основні причини, що перешкоджають виходу вітчизняних виробників на європейські ринки. Запропоновано та узагальнено шляхи ефективного розвитку молочного комплексу в Україні, що допоможе збільшити поставки молока сільськогосподарськими підприємствами та підвищити конкурентоспроможність товаровиробників молочної галузі.*

Ключові слова: *молочна промисловість; молочна продукція; молокопереробні підприємства; молочна сировина; експортно-імпортний потенціал; розвиток ринку молока.*

Юлия Ивановна МАТИЩАК
аспирант кафедры экономики предприятия, Одесский национальный экономический университет, e-mail: julia_matishchak@gmail.com

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МОЛОЧНОЙ ОТРАСЛИ УКРАИНЫ

Матищак, Ю. И. Современное состояние и перспективы развития молочной отрасли Украины / Юлия Ивановна Матищак // Вестник социально-экономических исследований: сб. науч. трудов; под ред. М. И. Зверякова (глав. ред.) и др. (ISSN 2313-4569). – Одесса: Одесский национальній экономический университет. – 2015. – Вип. 3. – № 58. – С. 137–143.

Аннотация. *В статье проанализировано современное состояние и тенденции развития молочной промышленности Украины. Для этого были использованы основные статистические показатели результативности деятельности отрасли. Рассмотрены и исследованы основные проблемы и положительные сдвиги, характерные для данной отрасли промышленности. Проанализирован экспортно-импортный потенциал молочной отрасли, определены основные причины, препятствующие выходу отечественных производителей на европейские рынки. Предложены и обобщены пути эффективного развития молочного комплекса в Украине, что поможет увеличить поставки молока сельскохозяйственными предприятиями и повысить конкурентоспособность товаропроизводителей молочной отрасли.*

Ключевые слова: *молочная промышленность; молочная продукция; молокоперерабатывающие предприятия; молочное сырье; экспортно-импортный потенциал; развитие рынка молока.*

Yulia MATISHCHAK
Postgraduate student, Economics of Enterprise Department, Odessa National Economic University, e-mail: julia_matishchak@gmail.com

CURRENT STATE AND DEVELOPMENT PROSPECTS OF DAIRY INDUSTRY OF UKRAINE

Matishchak, Y. (2015), Current state and development prospects of dairy industry of Ukraine. Ed.: M. Zveryakov (ed.-in-ch.) and others [Suchasnyi stan ta perspektyvy rozvytku molochnoi haluzi Ukrainy; za red. M. I. Zveriakova (gol. red.) ta in.], Socio-economic research bulletin (ISSN 2313-4569), Odessa National Economic University, Odessa, Issue 3, No. 58, pp. 137–143.

© МАТІЩАК Ю.І., 2015

Abstract. *The article analyzes the modern state and development trends of the dairy industry of Ukraine. The basic statistical performance indicators for the industry are used to accomplish this. The main problems and improvements that are typical for this industry are considered and researched. Export and import potential of the dairy sector is analyzed, the main reasons hindering the output of national producers to European markets are defined. The ways of the dairy complex effective development in Ukraine are proposed and generalized, which will help to increase the supply of milk by agricultural enterprises and to increase the competitiveness of the dairy industry manufacturers.*

Keywords: *dairy; dairy products; dairy plants; raw milk export-import potential; the development of the milk market.*

JEL classification: *M210*

Постановка проблеми у загальному вигляді. Молочна промисловість України є великою індустріальною галуззю, що має надзвичайно важливе значення як для економіки АПК, так і для народного господарства країни в цілому. Однак останнім часом стан молокопереробних підприємств визначається низкою кризових тенденцій, пов'язаних, насамперед, зі збільшенням дефіциту сировини, зростанням цін на молочну продукцію при одночасному зниженні платоспроможного попиту населення, низькою якістю молока, формуванням несприятливої кон'юнктури світового ринку молокопродуктів.

Тому дослідження економічного стану молочної галузі виступає необхідною умовою для виявлення вузьких місць ринку молока та обґрунтування основних напрямів розвитку всіх його складових для підвищення результативності діяльності молокопереробних підприємств.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Економічний стан виробництва, переробки та реалізації молока й молокопродуктів з урахуванням їх виключного значення як продуктів харчування завжди привертав увагу багатьох учених. Проблемам ефективного функціонування молокопереробної промисловості України та визначенню перспектив її розвитку приділяється значна увага в працях таких вітчизняних науковців та практиків, як О. Харіна [1], Ю. Кернасюка [2], Д. Лозовика [3], Т. Тимофіїва [4], В. Галушко [5], О. Пєтухова [6]. Проте, незважаючи на значну кількість праць, присвячених вивченню проблематики розвитку молочної промисловості України, чимало питань залишаються досі невирішеними і потребують подальшого дослідження.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У сукупності продовольчих товарів важливе місце належить молочній продукції. Молоко використовується як необхідний продукт харчування для населення, сировина для виробництва молочної продукції, корм у тваринництві, сировина для фармакології, косметології та інших галузей промисловості, що зумовлює необхідність дослідження стану та перспектив розвитку цього ринку. Це дозволяє виявити основні тенденції розвитку вітчизняного ринку молока і молочної продукції, від ефективного функціонування якого залежать продовольча безпека та експортний потенціал країни. Сьогодні актуальним є питання пошуку джерел забезпечення молочної галузі сировиною за умови розвитку молочного тваринництва в напрямі стійкого зменшення поголів'я дійного стада та вирішення проблеми незадовільної якості молока. Ці питання недостатньо висвітлено в науковій літературі, що обумовлює необхідність їх більш детального розгляду.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження стану молочної промисловості України, визначення позитивних і негативних тенденцій розвитку, що відбуваються у цій сфері, виявлення проблем, що характерні для цієї галузі промисловості, дослідження експортно-імпортного потенціалу молокопереробних підприємств та визначення на основі цього перспектив їх розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Проведені дослідження свідчать про те, що на ринку продовольчих ресурсів молоко і молокопродукти займають одне із провідних місць.

Молочний сектор характеризується як найбільш швидкозростаючий з усіх галузей агропромислового комплексу і виробляє близько 4% національного продукту. Проте стан

молокопереробної галузі за всі роки незалежності, незважаючи на її стратегічне значення для економіки України не тільки не відповідає потенційним можливостям, але й постійно погіршується [1, с.120].

За розрахунками, проведеними згідно з даними Державної служби статистики, в Україні виробництво молока за період незалежності скоротилося більш ніж у 2,2 рази і в 2014 р. становило лише 11132,8 тис. т., у 1990 р. цей показник становив 24508,3 тис. т. (табл. 1) [2].

Як видно із табл. 1, у 2012 та 2013 рр. в Україні після тривалого стійкого падіння виробництво молока почало зростати. Так, у 2012 році порівняно з попереднім роком зросло на 2,6% і становило 11378 тис. т., у 2013 році – зросло ще майже на 1% до рівня 2012 року. Але вже у 2014 році спостерігається спад виробництва молока на 355,4 тис. т. або на 3,1% порівняно з попереднім роком, що спричинене головним чином не тільки економічною ситуацією в країні, але й обтяжливими політичними обставинами. Адже у розрахунку обсягів виробництва молока у 2014 році не враховувались обсяги виробництва тимчасово окупованих територій Автономної Республіки Крим, м. Севастополя, Донецької та Луганської областей.

Таблиця 1

Динаміка змін поголів'я корів та виробництва молока у 2007–2014 рр.
(складено автором на основі [8])

Показник	Роки									% відхилення 2014 до 2007 року
	1990	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	
1. Поголів'я ВРХ, тис. голів	24623,0	6175,4	5490,9	5079,0	4827,6	4494,4	4425,8	4645,9	4534,0	-26,6
У т. ч. корови, тис. голів	8378,0	3346,7	3095,9	2856,3	2736,5	2631,2	2582,2	2554,3	2508,8	-25,0
2. Виробництво молока, тис. т., у т.ч.:	24508,3	12262	11761	11610	11249	11086	11378	11488	11133	-9,2
с/г підприємствами, тис. т.	18600	2178	2090	2236	2217	2246	2535	2582	2648	21,6
Населенням, тис. т.	5900	10084	9671	9374	9032	8840	8843	8906	8485	-15,9

Як можна побачити з даних табл. 1, спад відбувся здебільшого за рахунок зменшення кількості великої рогатої худоби, що є основним джерелом сировини для виробників молочної продукції. Чисельність поголів'я корів протягом 2007–2014 рр. в Україні зменшувалася на 837,9 тис. голів або на 25%, а порівняно з 1990 роком, коли в Україні в господарствах усіх категорій налічувалось близько 8 млн. 378 тис. корів, ця цифра зменшилась більше ніж утричі. У 2014 році порівняно з 2013 роком зниження становило 1,8% або 45,5 тис. голів [8]. Таке значне зниження поголів'я корів однаковою мірою як на сільськогосподарських підприємствах, так і в господарствах населення провокує зменшення обсягів виробництва молока і молочних продуктів.

Вважаємо, що таку значну втрату інтересу до утримання молочних тварин можна пояснити постійним подорожчанням кормів, електроенергії, техніки, паливо-мастильних матеріалів, низькою рентабельністю виробництва молока, недостатньою підтримкою з боку держави цієї галузі промисловості, а також несприятливою демографічною ситуацією, що призводить до зменшення кількості сільського населення.

За підсумками даних вибіркового обстеження діяльності домогосподарств сільської місцевості, що проводилося Державною службою статистики в 2014 р., корів утримували майже в кожному третьому селянському господарстві. При цьому з усієї кількості

домогосподарств, у 18,7% з них мали в середньому 1 корову, у 5,4% – 2, у 1,3% – 3 і лише у 0,4% – 4 та більше корів, тоді як у 74,2% їх взагалі не утримували [5; 8].

На сільськогосподарських підприємствах також ситуація є доволі складною. Великотоварними є лише 8,9% господарств із загальної їх чисельності, де утримують більше 500 корів (41,4% від загальної кількості корів в Україні), тоді як 52,6% мають до 100 корів (8,4%) і 38,5% – від 100 до 500 корів (50,2%) [2].

За даними Державної служби статистики України, за період 2007–2014 рр. близько 70% виробленого молока припадало на господарства населення. У 2014 році цей показник становив 76,2%, або 8485 тис. т. молока із 11133 тис. т. загального обсягу виробництва [5]. Це не дозволяє забезпечити отримання продукції високої якості, оскільки у цих виробників відсутні умови для впровадження новітніх технологій утримання та годівлі тварин. Молоко, вироблене у господарствах населення, відповідає вимогам лише другого ґатунку, тоді як вироблене на великих сільськогосподарських підприємствах в основному реалізується вищим і першим ґатунком [3].

Проте, незважаючи на таку значну частку кількості молока, виробленого господарствами населення у загальному обсязі виробництва молока, цей показник у 2014 році порівняно з попереднім роком зменшився на 4,7%. Одна із причин збереження спаду виробництва молока у господарствах населення – проблеми з його реалізацією, і як наслідок, лише незначна кількість селян може дозволити собі мати більше 2 корів.

Ще один важливий чинник, який впливає на обсяги виробництва молока, – продуктивність корів (табл. 2).

Таблиця 2

Середній річний удій молока від однієї корови, кг (складено автором на основі [5])

Роки	1990	2000	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Господарства усіх категорій	2863	2359	3665	3793	4049	4082	4174	4361	4446	4508
С/г господарства	2941	1588	3131	3366	3893	3975	4109	4676	4827	5027
Господарства населення	2637	2960	3804	3903	4090	4110	4192	4276	4343	4363

Позитивним явищем для молокопереробної галузі є стабільне зростання продуктивності худоби в господарствах усіх категорій, а особливо на сільськогосподарських підприємствах. Так, у 2014 році порівняно з 2000 роком середньорічний удій молока від однієї корови на сільськогосподарських підприємствах збільшився більше ніж утричі і становив 5027 кг. Загалом за період 2007–2014 років зростання продуктивності корів в господарствах усіх категорій становило 23%, на сільськогосподарських підприємствах – 60,6%, у господарствах населення – 14,7% [5].

Проте, якщо порівняти продуктивність корів в Україні з середньорічними удоями молока у розвинених країнах, то стає зрозуміло, наскільки малий крок вперед зробила вітчизняна молочна промисловість. Так, якщо в Україні станом на кінець 2013 року середньорічний удій молока на сільськогосподарських підприємствах складав 4827 кг, то в Ізраїлі – майже 13000 кг, в США – 8431 кг, в Данії – 7344 кг, в Німеччині – 6281 кг [4, с.16]. Тож необхідно приймати заходи щодо підвищення продуктивності корів шляхом застосування більш якісних кормів, а також закупівлі племінних телиць, нетелей та корів.

Важливим показником ефективної діяльності будь-якої галузі є позитивне сальдо між експортом та імпортом відповідних товарів. Для аналізу цієї ситуації розглянемо основні показники зовнішньої торгівлі України молоком і молочними продуктами, які наведено в табл. 3.

Таблиця 3

Основні показники зовнішньої торгівлі України молоком і молочними продуктами у 2007–2014 рр., млн. дол. (складено автором на основі [5])

Показник	Роки								Відхилення 2014 р. до 2007 р., %
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	
Імпорт	99,8	141,5	140,5	135,4	150,4	196,4	262,6	185,8	+86,2
Експорт	622,7	690,3	476,4	648,8	703,8	612,4	691,7	575,4	-7,6
Сальдо	522,9	548,8	335,9	513,4	553,4	416	429,1	389,6	-25,5

Зовнішньоекономічний баланс молочної продукції для України залишається позитивним. Як видно з даних табл. 3 за період 2007–2014 років експорт молока і молочних продуктів майже у тричі перевищував імпорт, що засвідчує про позитивне сальдо зовнішньоторговельного балансу з молока і молочних продуктів. Проте все ж таки простежується тенденція щодо збільшення імпорту та зменшення експорту молочної продукції. Так, у 2014 році порівняно з 2007 роком імпорт молочної продукції збільшився майже у двічі, експорт скоротився на 7,6% [5].

Це пояснюється не лише складними економічними умовами, девальвацію гривні, але й суттєвим скороченням експорту молочної продукції через втрату ринку збуту в окремих країнах СНД, що зумовило зниження потужностей молокопереробних підприємств.

З одного боку, зростання імпорту молокопродукції призводить до розширення асортименту продукції на ринку та поліпшення її якості, що свідчить про покращення рівня життя населення, однак, з іншого боку, розширення імпорту негативно впливає на конкурентоспроможність вітчизняних виробників. Адже в умовах відкритості ринків збуту, українські підприємства, не витримавши конкуренцію з іноземними виробниками, можуть закрити виробництво і піти з ринку. Розглядаючи експорт молочної продукції, зауважимо, що Україна у світовій торгівлі молокопродуктами втрачає свої позиції.

Основними країнами-експортерами з постачання молока та молочної продукції для України залишаються країни СНД – Казахстан, Узбекистан, Таджикистан, Азербайджан, Молдова, Грузія, Вірменія. У ці країни успішно поставляються українські сири та згущене молоко.

У результаті погіршення економічних відносин з Росією, вітчизняним виробникам необхідно шукати нові ринки збуту своєї продукції. Одним із перспективних напрямів є вихід на європейський ринок.

Однією з основних проблем на шляху виходу українських товаровиробників на європейський ринок є невідповідність вітчизняної продукції європейським стандартам. В Україні якість молока регулюється ДСТУ 3662-97 «Молоко коров'яче незбиране. Вимоги при закупівлі». Його вимоги значно поступаються вимогам ЄС до якості та безпечності молока, що відображено в табл. 4.

Таблиця 4

Порівняльна характеристика показників якості молока за вимогами України та стандартів країн ЄС (складено за даними [5; 6])

Показник	ЄС (Постанова № 853/2004)	Україна (ДСТУ 3662-97)		
		Вищий ґатунок	Перший ґатунок	Другий ґатунок
Бактеріальне обсіменіння, тис./см3	100	300	500	3000
Соматичні клітини, тис./см3	400	400	600	800
Масова частка сухих речовин	–	>11,8	>11,5	>10,6

Як вже було зазначено, в Україні в середньому 75% молока виробляється у господарствах населення, що через низку причин не можуть забезпечити виробництво молока високої якості. Серед них можна відмітити: недотримання вимог щодо утримання корів; порушення санітарно-гігієнічних норм і, як наслідок, високу бактеріальну забрудненість молока; порушення технології доїння; високу частку людської праці у виробничому процесі, що негативно позначається на якості виготовленої продукції; практично не здійснюється первинна переробка молока та відсутні умови для його охолодження, але це вимагає підвищеної уваги, адже охолодження є дієвим засобом запобігання розмноженню бактерій у молоці.

Низька масова частка білка у молоці українських виробників призводить до того, що без додаткових технологічних прийомів, введення сухого молока, білкових концентратів та стабілізуючих добавок неможливо отримати кисломолочні продукти необхідного складу та консистенції. Технологічна потреба сприяла загальному використанню немолочних інгредієнтів, які загалом негативно вплинули на якість вітчизняних молочних продуктів і підірвали авторитет українських виробників молочної продукції.

Крім невідповідності стандартів щодо якості молочної продукції, в Україні відсутнє дотримання передбачених законодавством ЄС санітарно-гігієнічних вимог щодо виробництва молочної сировини, зокрема, вимог до гігієни виробництва молока, у тому числі, до приміщень і обладнання, гігієни під час доїння, збору і транспортування та гігієни персоналу. Усі ці вимоги покликані обмежити ризик забруднення молока [9, с.24].

На цьому перелік положень національних нормативно-правових актів, які не відповідають вимогам законодавства ЄС, не закінчується, однак вони значною мірою стосуються процедур державного контролю за якістю і безпечністю молока та молочної сировини [9, с.25].

Висновки і перспективи подальших розробок. Отже, на основі проведеного аналізу можна зробити висновок, що молочна галузь України має значні перспективи розвитку, однак потребує особливої уваги з боку держави.

Стримуючими факторами його розвитку є сировинні фактори такі, як скорочення поголів'я корів, низька якість сировини, застарілі технології, неефективна організація заготівлі, невідповідність вітчизняних стандартів міжнародним, слабка підтримка з боку держави. Саме ці проблеми потребують першочергового вирішення для подальшої ефективної роботи та розвитку молочної галузі України.

Основними заходами щодо забезпечення належного функціонування ринку молока і молочних продуктів вважаємо:

- підвищення якості молока шляхом придбання та використання сучасного доїльного та холодильного обладнання;
- приведення у відповідність вітчизняних стандартів на молочну продукцію до європейських та впровадження цих стандартів на підприємствах галузі;
- підсилення інтеграційних зв'язків «виробник-переробник»;
- сприяння на законодавчому рівні створенню сільськогосподарських кооперативів, що дозволить створити надійну сировинну базу для підприємств молочної промисловості;
- посилення державного контролю за якістю і безпечністю вітчизняної молочної продукції з метою стимулювання попиту і можливості експорту.

Вважаємо, що реалізація цих заходів дозволить збільшити ефективність розвитку молочного комплексу України та підвищити його конкурентоспроможність.

Перспективи подальших розробок у даному напрямі полягають в дослідженні заходів державного впливу на розвиток підприємств молочної галузі.

Література

1. *Харіна О. О. Стан виробництва й переробки молока та молочних продуктів у сучасних умовах / О. О. Харіна // Економіка АПК. – 2013. – № 9. – С. 119–123.*

2. Кернасюк Ю. Молочний сектор: реалії та перспективи [Електронний ресурс] / Ю. Кернасюк // Агробізнес сьогодні. – 2015. – № 6 (301). – Режим доступу: http://www.agro-business.com.ua/ekonomichnyi-gektar/2805-molochnyi-sektor-realiii-i-perspektyvy.html.
3. Лозовик Д. Б. Національні тенденції розвитку ринку молока і молочних продуктів [Електронний ресурс] / Д. Б. Лозовик // Ефективна економіка. – 2014. – № 6. – Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3121.
4. Тимофіїв Т. О. Перспективи розвитку вітчизняного молочного скотарства в контексті тенденцій на світовому ринку молока / Т. О. Тимофіїв // Аграрна економіка. – 2012. – Т. 5. – № 3–4. – С. 14–17.
5. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.
6. Галушко В. П. Зарубіжні системи забезпечення якості молока у виробничому ланцюзі та можливості їх застосування в Україні / В. П. Галушко, І. М. Суха // Економіка АПК. – 2011. – № 3. – С. 137–142.
7. Пєтухова О. М. Розвиток міжнародного співробітництва у сфері агропромислового виробництва / О. М. Пєтухова, Я. В. Росінська // Інтелект XXI. – 2014. – № 5. – С. 20–25.
8. Сільське господарство України: стат. збірник за 2013 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua.
9. Directorate General for Agriculture and Rural Development [Electronic resource] // Short Term Outlook. – No. 7. – Access: http://ec.europa.eu/agriculture/markets-andprices/ index_en.htm.

References

1. Kharina, O. O. (2013), «State of production and processing of milk and milk products under current conditions» [Stan vyrobnytstva i pererobky moloka ta molochnykh produktiv u suchasnykh umovakh], Economy of AIC, No. 9, pp. 119–123 (ukr)
2. Kernasyuk, Yu. (2015), «Dairy Sector: Realities and Prospects» [Molochnyi sektor: realii ta perspektyvy], Agribusiness today, No. 6 (301), available at: http://www.agro-business.com.ua/ ekonomichnyi-gektar/2805-molochnyi-sektor-realiii-i-perspektyvy.html (ukr)
3. Lozovyk, D. B. (2014), «National trends in the market of milk and milk products» [Natsionalni tendentsii rozvytku rynku moloka i molochnykh produktiv], Effective economy, No. 6, available at: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3121 (ukr)
4. Tymofiyiv, T. O. (2012), «Prospects for the domestic dairy in the context of trends in the global dairy market» [Perspektyvy rozvytku vitchyznianoho molochnoho skotarstva v konteksti tendentsii na svitovomu rynku moloka], Agrarian Economics, No. 3–4, pp. 14–17 (ukr)
5. Official website of the State Statistics Service of Ukraine [Ofitsiinyi sait Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy], available at: www.ukrstat.gov.ua (ukr)
6. Halushko, V. P. (2011), «Foreign quality system for milk production chain and their possible application in Ukraine» [Zarubizhni systemy zabezpechennia yakosti moloka u vyrobnychomu lantsiuzi ta mozhlyvosti yikh zastosuvannia v Ukraini], Economy of AIC, No. 3, pp. 137–142 (ukr)
7. Petukhova, O. M., Rosinska, Ya. V. (2014), «The development of international cooperation in the field of agriculture production» [Rozvytok mizhnarodnoho spivrobitnytstva u sferi ahropromyslovoho vyrobnytstva], Intellect XXI, No. 5, pp. 20–25 (ukr)
8. «Agriculture in Ukraine: Statistical Yearbook» (2013) [Statystychnyi zbirnyk «Silske hospodarstvo Ukrainy» za 2013 rik], available at: http://www.ukrstat.gov.ua (ukr)
9. «Directorate General for Agriculture and Rural Development», Short Term Outlook, No. 7, available at: http://ec.europa.eu/agriculture/markets-andprices/index_en.htm.

Стаття надійшла до редакції 12.08.2015.

УДК 330.65

Аліна Вадимівна НІКІТІНА
кандидат економічних наук, асистент кафедри міжнародної економіки, Харківський національний автомобільно-дорожній університет, e-mail: nikitina12345@rambler.ru

УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ

Нікітіна, А. В. Управління економічною безпекою підприємства в умовах глобалізаційних перетворень / Аліна Вадимівна Нікітіна // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. праць; за ред. М. І. Звєрякова (голов. ред.) та ін. (ISSN 2313–4569). – Одеса: Одеський національний економічний університет. – 2015. – Вип. 3. – № 58. – С. 144–150.

Анотація. *У статті досліджено та узагальнено сутність поняття «економічна безпека підприємства» (ЕБП). Проаналізовано концепцію управління економічною безпекою підприємства в умовах глобалізаційних перетворень на прикладі автотранспортних підприємств (АТП). Виявлено, що за сучасних динамічних умов жорсткої конкуренції впровадження нових систем управління, які охоплювали б усі сфери функціонування підприємства і допомагали вирішувати проблеми забезпечення високого рівня економічної безпеки, є неодмінним підґрунтям для ефективного управління підприємствами, й економічною безпекою зокрема. Визначено, що управління економічною безпекою підприємства передбачає симбіоз двох таких аспектів як стратегічний та оперативний. Запропоновано модель системи управління економічною безпекою АТП, яка ілюструє взаємодію між підсистемами на основі прямих і зворотних зв'язків, що реалізуються у горизонтальному і вертикальному напрямах. Обґрунтовано необхідність подальшого розвитку теоретичних аспектів економічної безпеки підприємств у розрізі впровадження комплексу превентивних заходів для мінімізації впливу загроз на ефективне його функціонування.*

Ключові слова: *економічна безпека підприємств; загроза; система; управління економічною безпекою.*

Алина Вадимовна НИКИТИНА
кандидат экономических наук, ассистент кафедры международной экономики, Харьковский национальный автомобильно-дорожный университет, e-mail: nikitina12345@rambler.ru

УПРАВЛЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИОННЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ

Никитина, А. В. Управление экономической безопасностью предприятия в условиях глобализационных преобразований / Алина Вадимовна Никитина // Вестник соціально-экономических исследований: сб. науч. трудов; под ред. М. И. Зверякова (глав. ред.) и др. (ISSN 2313–4569). – Одесса: Одесский национальный экономический университет. – 2015. – Вып. 3. – № 58. – С. 144–150.

Аннотация. *В статье исследована и обобщена сущность понятия «экономическая безопасность предприятия» (ЭБП). Проанализирована концепция управления экономической безопасностью предприятия в условиях глобализационных преобразований на примере автотранспортных предприятий (АТП). Выявлено, что в современных динамических условиях жесткой конкуренции внедрение новых систем управления, которые охватывали бы все сферы функционирования предприятия и помогали решать проблемы обеспечения высокого уровня экономической безопасности, является непременным основанием для эффективного управления предприятиями, и экономической безопасностью, в частности. Определено, что управление экономической безопасностью предприятия предусматривает симбиоз двух таких аспектов как стратегический и оперативный. Предложена модель системы управления экономической безопасностью АТП, которая иллюстрирует взаимодействие между подсистемами на основе прямых и обратных связей, реализуемых в горизонтальном и вертикальном направлениях в рамках наложенных ограничений. Обоснована необходимость дальнейшего развития теоретических аспектов экономической безопасности предприятий в разрезе внедрения комплекса превентивных мер для минимизации влияния угроз на его эффективное функционирование.*

Ключевые слова: *экономическая безопасность предприятий; угроза; система; управления экономической безопасностью.*

 © НІКІТІНА А.В., 2015

Alina NIKITINA
PhD in Economics, Assistant the Department of International Economics,
Kharkiv National Automobile and Highway University, e-mail: nikitina12345@rambler.ru

ENTERPRISE ECONOMIC SECURITY MANAGEMENT IN THE CONTEXT OF GLOBALIZATION CHANGES

Nikitina, A. (2015), Enterprise economic security management in the context of globalization changes. Ed.: M. Zveryakov (ed.-in.-ch.) and others [Upravlinnia ekonomichnoiu bezpekoiu pidpryiemstva v ymovakh hlobalizatsiinykh peretvoren; za red.: M. I. Zveriakova (gol. red.) ta in.], Socio-economic research bulletin (ISSN 2313–4569), Odessa National Economic University, Odessa, Issue 3, No. 58, pp. 144–150.

Abstract. *The article investigates and summarizes the essence of the notion of «enterprise economic security» (EES). The concept of enterprise economic security management at the example of motor transport enterprises (MTE) in terms of globalization changes was analyzed. It is found that in the current conditions of tough competition the dynamic introduction of new management systems which would cover all areas of the enterprise functioning and solve the problem of a high level of economic security provision is an essential basis for effective corporate governance and economic security in particular. It is determined that the company's economic security management provides a symbiosis of two aspects such as strategic and operational. The model of MTE economic security management system illustrating the interaction between subsystems based on direct and inverse relationships, which are realized in horizontal and vertical directions within the restrictions imposed, is proposed. The necessity of further development of the theoretical aspects of economic security in the context of the implementation of the preventive measures complex to minimize the impact of threats to the effective functioning of the entity is grounded.*

Keywords: *economic security; threat; system; economic security management.*

JEL classification: *F290*

Постановка проблеми у загальному вигляді. Швидко змінювані умови, що склалися на міжнародному ринку автотранспортних послуг, зокрема: загострення конкурентної боротьби, підвищення вимог до технічного стану автопарку, відсутність підтримки з боку світового співтовариства – змушують українські автотранспортні підприємства (АТП) створювати дієві системи управління підприємством, за яких негативний вплив чинників зовнішнього середовища був би незначним. За таких обставин важливими є питання забезпечення власної економічної безпеки (ЕБ) сьогодні і в майбутньому, оскільки суб'єкти господарювання, у тому числі й підприємства, що здійснюють перевезення автомобільним тарспортом, суттєво відчувають потребу в швидкій та гнучкій системі адаптації до постійних змін кон'юнктури міжнародного ринку.

Висвітлення проблем, пов'язаних зі стійкістю економічного розвитку й економічною безпекою підприємств, було зроблено такими провідними зарубіжними та вітчизняними науковцями: О. Ареф'євою, А. В. Козаченко, В. П. Пономаревом, А. Н. Ляшенком та ін.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Вітчизняні фахівці економічну безпеку підприємства трактують таким чином: «це стан і здатність економічної системи протистояти небезпеці руйнації її організаційної структури і статусу, а також перешкодам досягнення цілей розвитку» [1, с.17].

Науковий підхід, який є найбільш широким, багатоохоплюючим та перспективним у дослідженні, визначено як ресурсно-функціональний. До основних прибічників цього підходу належать С. Іляшенко, С. Грунін, Є. Олейников, В. Тамбовцев та ін. [1, с.15–20; 2, с.288]. У різновекторності та комплексності є його головна особливість щодо тлумачення поняття «економічна безпека підприємства». Науковцями в рамках ресурсно-функціонального підходу ідентифікуються основні чинники, процеси, що впливають на стан безпеки суб'єкта господарювання, аналізується структура власних і позичкових ресурсів підприємства, розглядаються головні показники, що відображають рівень ЕБП. Основною метою забезпечення економічної безпеки підприємства за такого підходу є розвиток суб'єкта господарювання і його стабільне функціонування. Перевагами цієї концепції є комплексне,

багатостороннє вивчення об'єкта через аналітичну призму дослідження зовнішнього і внутрішнього середовищ, в яких функціонує підприємство, у рамках часового інтервалу, але недоліком є досить проблематичне застосування інструментарію такого аналізу через значні трудові затрати на ідентифікацію усіх можливих і потенційних загроз економічній безпеці підприємства.

Необхідно звернути увагу на визначення, наведене В. Тамбовцевим, який характеризує економічну безпеку тієї або іншої системи як сукупність властивостей стану її виробничої підсистеми, що забезпечує можливість досягнення мети всієї системи [2, с.250]. Вважаємо, що така дефініція є вузькою, визначає тільки кінцевий результат, що може бути виконано лише при досягненні місії підприємства, та не відображає сутності економічної безпеки як цілеспрямованого і комплексного явища, на яке впливає сукупність чинників зовнішнього і внутрішнього середовищ.

Значна кількість деструктивних чинників зовнішнього середовища спричинила виникнення ще одного наукового підходу до економічної безпеки підприємства – захисного, прибічниками якого є Д. Ковальов, Т. Сухорукова, О. Козаченко, О. Ляшенко та інші [3, с.280; 4, с.45–47]. Зовнішнє оточення та його вплив на підприємство є головним стрижнем досліджень вчених. Так, Д. Ковальов та Т. Сухорукова під економічною безпекою підприємства розуміють можливість захищати його діяльність від негативного впливу зовнішнього середовища та спроможність усувати за максимально короткий строк сукупність загроз або пристосуватись до умов, які впливають негативно на діяльність суб'єкта господарювання [5, с.48–52]. Трактування економічної безпеки підприємства у працях [3, с.280; 4, с.45–47] є таким: сукупність факторів, що визначають забезпечення економічних інтересів, здатність протистояти загрозам, незалежність, платоспроможність, стійкість тощо. Разом з тим, незважаючи на детальне вивчення факторів середовища, науковці не враховували необхідність забезпечення сталого розвитку та необхідність урахування часового чинника, який можна віднести до головного недоліку цієї концепції.

Ототожнення ЕБП зі стійкістю та розвитком останнього є основою стійкісного підходу, якого дотримуються такі вчені як: К. Горячева, М. Капустін, С. Дубецька [6, с.146–171; 7, с.65–67; 8, с.35–37]. Вони звертають особливу увагу на основні умови існування підприємства, необхідність дотримання певних параметрів, хоча таким чином сутність економічної безпеки підприємства розкривається не повною мірою, вказуючи лише на сталий розвиток суб'єкта господарювання.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Сучасний рівень соціально-економічного розвитку України характеризується серйозними загрозами її економічній безпеці внаслідок внутрішніх протиріч економічного, політичного, соціального і екологічного характеру, а також дії зовнішніх чинників. Одними із головних причин такого становища є приділення недостатньої уваги питанням забезпечення економічної безпеки підприємств та недосконаліть науково-методичної бази управління останньою з урахуванням галузевої приналежності. За таких обставин особливо гостро постають питання забезпечення власної економічної безпеки як в поточний період, так і в майбутньому, оскільки суб'єкти господарювання, у тому числі й підприємства, що здійснюють перевезення автомобільним тарспортом, особливо гостро відчувають потребу в швидкій та гнучкій системі адаптації до постійних змін конюнкутури міжнародного ринку.

Незважаючи на досить широкий спектр досліджень сучасних проблем та заходів щодо забезпечення економічної безпеки підприємства (ЕБП), усі вони, здебільшого, мають загальнонауковий, методологічний характер, тому актуальним є дослідження системи управління економічною безпекою АТП.

Постановка завдання. Метою статті є узагальнення, поглиблення і розвиток теоретичних засад ЕБП. Реалізація поставленої мети зумовила вирішення таких завдань:

- детермінація основних підходів до визначення управління економічною безпекою підприємства;
- удосконалення системи управління економічною безпекою АТП.

Виклад основного матеріалу дослідження. За сучасних умов розбудови економіки України підприємство стикається з проблемою створення й управління системою економічної безпеки, оскільки на суб'єкт господарювання впливає велике розмаїття чинників, як позитивного, так і негативного характеру, вплив яких може істотно зменшити або, у найгіршому випадку, зруйнувати середовище, де існує підприємство.

Беручи за основу наукові погляди, що викладені у працях [5, с.48–52; 6, с.146–171; 7, с.65–67], за якими формою реального втілення управлінських впливів є система управління, що втілює сукупність взаємодіючих системоутворюючих компонентів, якими є суб'єкт (керівна підсистема), об'єкт (керована підсистема) і зовнішнє середовище, у контексті цього дослідження під суб'єктом управління ЕБП вбачаємо апарат управління цього суб'єкта (відокремлені служби, органи управління, керівники, спеціалісти з розподіленими між ними управлінськими функціями, що відображено на організаційній структурі управління), під об'єктом управління – ЕБП, а також систему взаємопов'язаних елементів його економічної безпеки, які утворюють спроможність суб'єкта господарювання досягти місію за найбільш ефективного використання всіх наявних видів ресурсів в поточному і майбутньому періодах, за мінімально можливих втрат і часового інтервалу, які є прийнятними й економічно обґрунтованими для керівників підприємства, а як зовнішнє середовище – релевантне оточення його економічної безпеки.

Використовуючи системний і кібернетичний підхід, відобразимо систему управління економічною безпекою АТП у вигляді, по-перше, сукупності керуючої і керованої підсистем, розуміючи існування доведеної тези стосовно наявності декомпонованості на базові елементи більшості систем для зниження невизначеності складної системи і формування вимог до останньої. По-друге, у вигляді дворівневої ієрархічної системи, якій притаманні такі властивості: вертикальна декомпозиція або багаторівнева ієрархія, пріоритетність дій верхніх рівнів перед нижніми, залежність рішень, що приймаються на верхніх рівнях, від результатів, одержаних на нижніх рівнях, а отже, наявність зворотних зв'язків у системі. По-третє, відображення системи управління обов'язково включає контури управління економічною безпекою АТП у розрізі її функціональних складових.

Під функцією управління розуміють відокремлений напрям роботи, який є певною характеристикою того, що робить і має робити управляюча система. Загальними є такі функції, які є важливою частиною управлінського циклу та направлені на кожний об'єкт управління, визначаючи функціональний розподіл і спеціалізацію управлінської праці, а саме: планування, організація, координація, мотивація, контроль. Розмежовуючи головні характеристики й особливості системи управління економічною безпекою АТП, подальшим етапом декомпозиції функції управління стає їх компонування у три основні блоки, а саме: вирішальний (D), який охоплює функції аналізу і планування; перетворювальний (R), що містить функції організації, мотивації і регулювання; інформаційно-контрольний (J), який займається збором, обробкою інформації й здійснює управлінський контроль [8, с.35–37].

Враховуючи отриману інформацію, формулюються цілі управління економічною безпекою АТП в межах вирішального блоку. На підґрунті визначених цілей управління економічною безпекою підприємства ідентифікуються основні задачі та приймаються рішення щодо планування ресурсів для забезпечення їхньої реалізації. Реалізація функції аналізу, зміст якої полягає в аналізі зовнішнього середовища, діагностиці внутрішнього середовища АТП, виявленні відхилень запланованих і фактичних показників та їх причин, обґрунтуванні управлінських рішень для усунення останніх, у вирішальному блоці представлена у вигляді зворотного зв'язку від інформаційно-контрольного блоку. У розширеному циклі в інформаційно-контрольному блоці здійснюється оцінювання рівня ЕБ, виявлення основних функціональних складових останньої, контроль за дотриманням цілей управління ЕБ, відокремлення основних загроз та заходів щодо їх мінімізації.

З метою підвищення ефективності управління підприємством пропонується схема процесу управління ЕБ автотранспортних підприємств, яка передбачає: багатоетапну процедуру з дослідження й аналізу розгалуженої і мінливої сукупності зовнішніх чинників;

діагностики внутрішнього середовища крізь призму ідентифікації слабких і сильних сторін, потенційних можливостей і перешкод; розробку комплексу превентивних заходів щодо нівелювання впливу деструктивних явищ і ситуацій; впровадження й за необхідності коригування процесу управління ЕБ, підсистем оцінювання рівня економічної безпеки і ранжування домінуючих загроз (рис. 1).

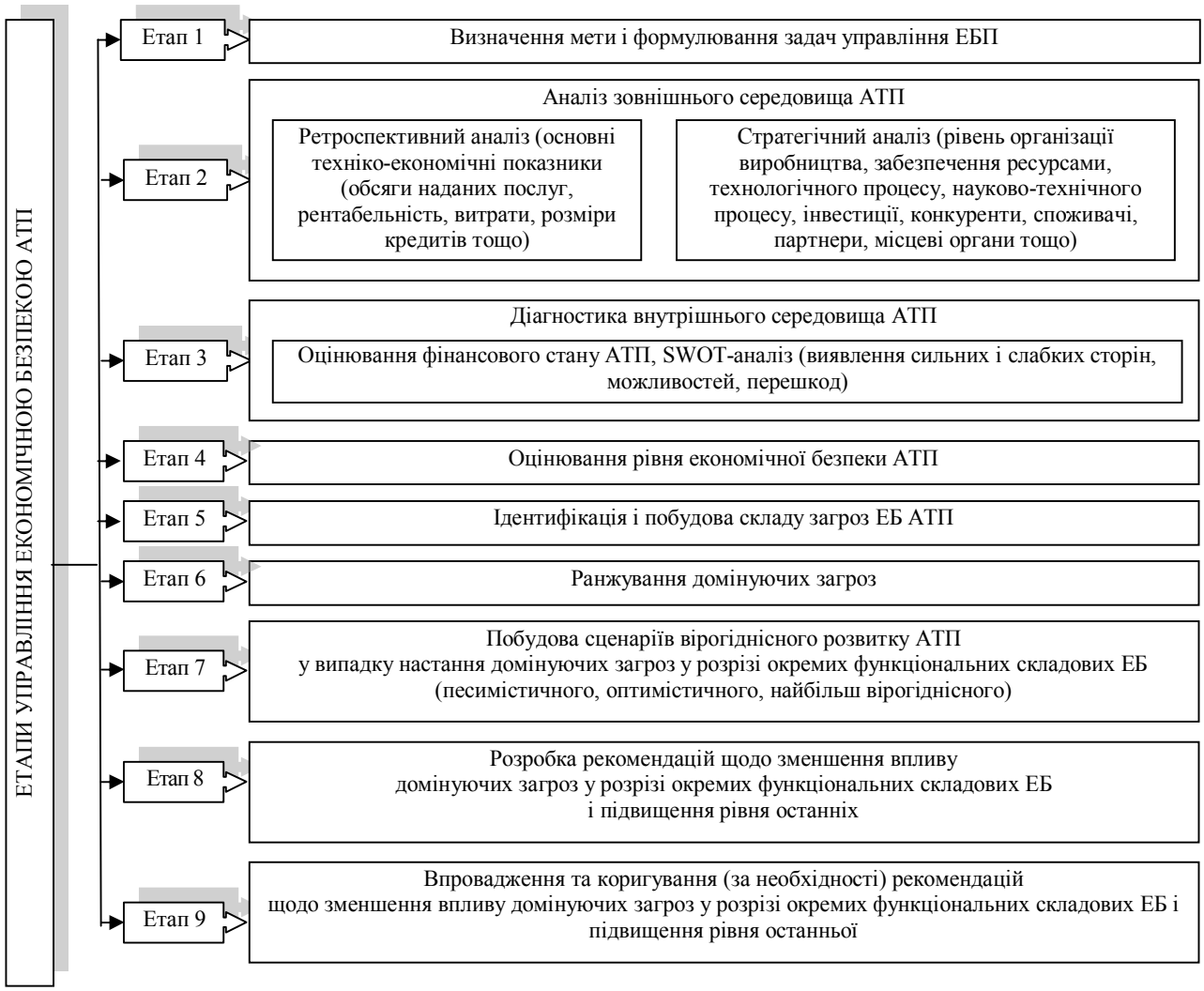


Рис. 1. Схема процесу управління економічною безпекою АТП

Запропонована на рис. 1 схема послідовності реалізації управлінських процесів, які спрямовані на забезпечення стійкого та стабільного функціонування АТП, і відповідно, досягнення рівня економічної безпеки, передбачає багатоетапний механізм, який охоплює постійну модифікацію з використанням певного комплексу методів управління на всіх етапах на основі інформаційних потоків і адаптується до змін середовища. Підкреслимо, що запропонована модель управління економічною безпекою автотранспортних підприємств побудована на підґрунті використання рекурсивного підходу.

Досягнення стійкого, стабільного функціонування автотранспортного підприємства, його високої конкурентоспроможності, незалежності та автономії у поточному і майбутньому періодах є головним критерієм ефективності управління економічною безпекою АТП.

Сутнісний зміст запропонованої схеми передбачає таку процедуру. На підґрунті отриманої інформації, що є результатом виваженої аналітичної роботи умов, чинників і складових зовнішнього середовища АТП, яка охоплює проведення ретроспективного аналізу, стратегічного аналізу, діагностики внутрішнього середовища автотранспортного

підприємства, що передбачає проведення оцінки фінансового стану, SWOT-аналізу з виявленням сильних і слабких сторін, можливостей, перешкод, суб'єкт управління окреслює певне коло завдань та переходить до розв'язання конкретної задачі управління, а саме: ідентифікації рівня економічної безпеки АТП.

Оцінювання рівня ЕБ автотранспортного підприємства займає особливе місце в процесі управління економічною безпекою, оскільки є методичним базисом та основою подальших обґрунтованих управлінських дій і рекомендацій одночасно. У центрі такої оцінки є сукупність взаємопов'язаних елементів, аналіз яких дозволяє прийняти рішення на основі інтегрального показника за допомогою використання методів багатовимірного факторного аналізу [9, с.154–160].

Розглядаючи АТП як відкриту систему, що здійснює взаємний активний обмін інформацією із зовнішнім і внутрішнім середовищем та перебуває під неоднозначним впливом мінливого і динамічного зовнішнього оточення, що стає джерелом додаткових проблем в управлінській діяльності, було виокремлено ще один важливий етап – ранжування домінуючих загроз. Він передбачає ідентифікацію широкого кола домінуючих загроз у розрізі функціональних складових економічної безпеки АТП. Оскільки не врахування одночасного впливу внутрішніх та зовнішніх загроз, відсутність ймовірності настання загроз і рівня їх впливу на нормальне функціонування АТП може призвести до негативних наслідків, зокрема: зменшення рівня прибутків, збільшення рівня податкового навантаження, зменшення сегменту ринку, загострення конфліктів між працівниками підприємства тощо.

Подальшим етапом є розрахунок вірогідності настання домінуючих загроз. Він передбачає надання необхідної інформації щодо вірогіднісного настання тієї або іншої загрози економічній безпеці автотранспортних підприємств для подальших управлінський дій, а саме: визначення прогнозованого розвитку подій на автотранспортному підприємстві у випадку негативного впливу домінуючих загроз. Отже, з метою підвищення ефективності управління економічною безпекою АТП був проведений розрахунок вірогідності настання домінуючих загроз, за допомогою використання методу експертних оцінок.

Подальшим етапом запропонованої схеми управління економічною безпекою АТП є побудова вірогіднісних детальних сценаріїв, в яких передбачено три варіанти розвитку подій, у випадку настання домінуючих загроз у розрізі окремих функціональних складових економічної безпеки. Такі сценарії адекватно відображають відносини, взаємозв'язки, взаємозалежності, ефекти та тиски з боку внутрішнього і зовнішнього середовищ у протилежних прогнозах: песимістичному й оптимістичному. Такий підхід є ефективним інструментом управління, який допоможе відібрати стратегічну, тактичну альтернативу, що найбільш сприятливо буде впливати на досягнення поставлених цілей і виконання завдань у контексті досягнення економічної безпеки АТП.

Висновки і перспективи подальших розробок. У статті визначено, що управління економічною безпекою підприємства займає особливе місце в системі управління підприємством, оскільки в ринковій економіці в період загострення конкурентної боротьби на міжнародному ринку саме воно підсилює адаптивність, конкурентоздатність бізнесу, забезпечуючи інтеграцію економічних процесів на підприємстві та пов'язуючи разом внутрішні ресурси й зовнішнє середовище. Крім того, управління економічною безпекою підприємства поєднує цілеспрямовані систему моніторингу стану і динаміки розвитку підприємства, має за мету завчасне попередження небезпеки і вживання необхідних заходів захисту і протидії загрозам і успішного функціонування у майбутньому, а також передбачає проведення діагностики стану підприємства, що дозволяє достатньо дослідити комплекс чинників, які загрожують діяльності суб'єкта господарювання.

Література

1. *Ревенко А. Проблемы формирования национальной экономической безопасности Украины / А. Ревенко // Экономика Украины. – 1993. – № 11. – С. 15–20.*

2. Клейнер Г. Б. Предприятия в нестабильной экономической среде: риски, стратеги, безопасность: учеб. / Г. Б. Клейнер, В. Л. Тамбовцев, Р. М. Качалов. – М.: Экономика, 1997. – 288 с.
3. Козаченко А. В. Экономическая безопасность предприятия: сущность и механизм обеспечения: монография / А. В. Козаченко, В. П. Пономарев, А. Н. Ляшенко. – К.: Либра, 2003. – 280 с.
4. Сухорукова Т. Индикаторы ресурсной безопасности предприятия / Т. Сухорукова. – Х.: Бизнес Информ. – 1998. – № 6. – С. 45–47.
5. Ковальов Д. Економічна безпека підприємства / Д. Ковальов, Т. Сухорукова // Економіка України. – 1998. – № 10. – С. 48–52.
6. Дубецька С. П. Економічна безпека підприємств України / С. П. Дубецька // Недержавна система безпеки підприємства як суб'єкт національної безпеки України: зб. матер. наук.-практ. конф. (16–17 травня 2001 р.) / [ред. кол. І. І. Тимошенко та ін.]. – К., 2003. – С. 146–171.
7. Горячова К. Фінансова безпека підприємства. Сутність та місце в системі економічної безпеки / К. Горячова // Економіст. – 2003. – № 8. – С. 65–67.
8. Забродский В. Теоретические основы оценки экономической безопасности отрасли и фирмы / В. Забродский, Н. Капустин // Бизнес-информ. – 1999. – № 15. – С. 35–37.
9. Нікітіна А. В. Удосконалення сучасного методичного інструментарію оцінювання економічної безпеки підприємств / А. В. Нікітіна // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту (Серія «Економічні науки»). – Чернівці: ЧТЕІ КНТЕУ. – 2012. – Вип. І (45). – С. 154–160.

References

1. Revenko, A. (1993), «Problems of national economic security of Ukraine formation» [Problemy formirovaniya natsionalnoy ekonomicheskoy bezopastnosti Ukrainy], Economy of Ukraine, No. 11, pp. 15–20 (rus)
2. Kleiner, G., Tambovtsev, V., Katchalov, G. (1997), Companies in the unstable economic environment: risks, strategists, security [Predpriyatiya v nestabilnoy economicheskoy srede: riski, strategii, bezopastnost], Publishing House Economy, Moscow, 288 p. (rus)
3. Kozachenko, A. V., Ponomarev, V. N., Lyashenko, A. (2003), Economic safety of the enterprise: essence and providing mechanism: monograph [Economicheskaya bezopastnost predpriyatiya: sushchnost i mehanizm obespecheniya: monografiya], Kiev, Libra, 280 p. (rus)
4. Sukhorukova, T. (1998), «Indicators of resource enterprise security» [Indicatory resursnoy bezopasnosti predpriyatiya], Business Inform, No. 6, pp. 45–47 (rus)
5. Kovalev, D., Sukhorukova, T. (1998), «Economic security of enterprise» [Economichna bezpeka pidpryiemstva], Economy of Ukraine, No. 10, pp. 48–52 (ukr)
6. Dubetska, S. (2003), Economic safety of the enterprises of Ukraine: Proceedings of scientific and practical conference «Nongovernmental system of enterprise security as a subject of national security of Ukraine» [Economicha bezpeka pidpryiemstv Ukrainy: Materialy nauch.-prakt. konf. «Nederzhavna systema bezpeky pidpryiemstva yak subiekt natsionalnoi bezpeky Ukrainy»], European University, Kyiv, pp. 146–171 (ukr)
7. Goryachova, K. (2003), Financial security of a company. The essence and place in economic security system [Finansova bezpeka pidpryiemstva. Sutnist ta mistse v systemi economichnoi bezpeky], Economist, No. 8, pp. 65–67 (ukr)
8. Zabrodskiy, A., Kapustin, N. (1999), Theoretical basis of industry and firm economic safety estimation [Teoreticheskie osnovy otsenki ekonomycheskoy bezopastnosti otrasli i firmy], Business-inform, No. 15, pp. 35–37 (rus)
9. Nikitina, A. (2012), Improving methodological tools of modern economic security assessment [Udoskonalennya suchasnoho metodychnoho instrumentariyu otsinyuvannya economichnoi bezpeky pidpryiemstv], Bulletin of Chernivtsi Trade and Economics Institute. Economic sciences, No. 1 (45), pp. 154–160 (ukr)

Стаття надійшла до редакції 27.07.2015.

УДК 331.4:614.8

Ірина Михайлівна НЄННО
кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансового менеджменту та фондового ринку, Одеський національний економічний університет, e-mail: irinanenno@ua.fm

ПОРІВНЯЛЬНИЙ ОГЛЯД СТАНДАРТІВ, ПРАКТИК ТА НОРМ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ В УКРАЇНІ ТА ЗА КОРДОНОМ

Нєнно, І. М. Порівняльний огляд стандартів, практик та норм управління ризиками в Україні та за кордоном / Ірина Михайлівна Нєнно // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. праць; за ред. М І. Звєрякова (голов. ред.) та ін. (ISSN 2113-4569). – Одеса: Одеський національний економічний університет. – 2015. – Вип. 3. – № 58. – С. 151–159.

Анотація. *У статті виявлено недоліки існуючих підходів до стандартизації та нормування процесів ризик-менеджменту. Методологія роботи заснована на філософії загального пізнання з використанням методів інформаційного пошуку, порівняння та системного аналізу. Проаналізовано іноземні стандарти управління ризиками: COSO, FERMA, ISO, Закон Сорбейнса-Оксли. Досліджено регулятивні документи щодо управління ризиками бюджетних, страхових та банківських установ в Україні. Виявлено відмінності та ключові характеристики іноземних стандартів та українських норм ризик-менеджменту. Уточнено підходи до визначення місця управління ризиками в системі управління підприємством та співвідношення з його стратегією розвитку. Результати дослідження можуть бути застосовані для розробки галузевих стандартів та норм управління ризиками.*

Ключові слова: *ризик; управління ризиками; стандарти ризик-менеджменту; стратегічні ризики; страховик; банк; бюджетна установа.*

Ирина Михайловна НЕННО
кандидат экономических наук, доцент кафедры финансового менеджмента и фондового рынка, Одесский национальный экономический университет, e-mail: irinanenno@ua.fm

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ ОБЗОР СТАНДАРТОВ, ПРАКТИК И НОРМ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ В УКРАИНЕ И ЗА РУБЕЖОМ

Ненно, И. М. Сравнительный обзор стандартов, практик и норм управления рисками в Украине и за рубежом / Ирина Михайловна Ненно // Вестник социально-экономических исследований: сб. науч. трудов; под ред. М. И. Зверякова (глав. ред.) и др. (ISSN 2313-4569). – Одесса: Одесский национальный экономический университет. – 2015. – Вып. 3. – № 58. – С. 151–159.

Аннотация. *В статье выявлены недостатки существующих подходов к стандартизации и нормированию процессов риск-менеджмента. Методология работы основана на философии общего познания с использованием методов информационного поиска, сравнения и системного анализа. Проанализированы зарубежные стандарты управления рисками: COSO, FERMA, ISO, Закон Сорбейнса-Оксли. Исследованы регулятивные документы по управлению рисками бюджетных, страховых и банковских учреждений в Украине. Выявлены различия и ключевые характеристики иностранных стандартов и украинских норм риск-менеджмента. Уточнены подходы к определению места управления рисками в системе управления предприятием и соотношение с его стратегией развития. Результаты исследования могут быть применены для разработки отраслевых стандартов и норм управления рисками.*

Ключевые слова: *риск; управление рисками; стандарты риск-менеджмента; стратегические риски; страховщик; банк; бюджетное учреждение.*

Iryna NYENNO
PhD in Economics, Associate Professor, Financial Management and Stock Market Department, Odessa National Economic University, e-mail: irinanenno@ua.fm

COMPARATIVE REVIEW OF RISK MANAGEMENT STANDARDS, PRACTICES AND NORMS IN UKRAINE AND ABROAD

© НЄННО І.М., 2015

Nyenno, I. (2015), Comparative review of risk management standards, practices and norms in Ukraine and abroad. Ed.: M. Zveryakov (ed.-in.ch.) and others [Porivnialnyi ohliad standartiv, praktyk ta norm upravlinnia ryzykamy v Ukraini i za kordonom; za red. M. I. Zveryakova (gol. red. ta in.)], Socio-economic research bulletin (ISSN 2113-4569), Odessa National Economic University, Odessa, Issue 3, No. 58, pp. 151–159.

Abstract. *The article identifies the shortcomings of existing approaches to standardization and normalization of risk management. The research methodology is based on the philosophy of the common knowledge by using the methods of information search, comparison, and system analysis. International risk management standards, such as COSO, FERMA, ISO, Sorbeyns-Oxley Act are analyzed. The regulatory documents on risk management at the budget, insurance, and banking institutions in Ukraine are studied. The differences and the key characteristics of the foreign and Ukrainian standards of risk management are fixed. The approaches to determine the place of risk management in the strategic management and the relationship with its development strategy are specified. The research results could be applied to the development of industry standards of risk management.*

Keywords: *risk; risk management; risk management standards; strategic risks; insurer; bank; state enterprise.*

JEL classification: *L200*

Постановка проблеми у загальному вигляді. Системний характер нестабільності впливу факторів зовнішнього та внутрішнього середовища на діяльність підприємств є причиною планування стратегій з урахуванням ризику. В Україні значущість наявності системи управління ризиками визнана в офіційних документах Міністерства фінансів України, Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, Національного банку України для бюджетних установ, страховиків, банків відповідно. Керівники підприємств стикаються з необхідністю інтеграції ризик-менеджменту в процес управління. Тому для проведення оперативних дій з ризик-менеджменту доцільне використання спеціалізованих стандартів, розповсюджених у світовій практиці.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Українські автори А. Старостіна, В. Кравченко [1, с.170–185] поглиблюють теорію класифікаційних підходів та розробки програми управління ризиками. О. Кузьмін [2, с.25–98] присвячує свої праці еволюції поглядів на ризик-менеджмент в економічній науці та ризикам інноваційної діяльності. В. Гранатуров [3] вивчає процеси нейтралізації фінансових, податкових та інвестиційних ризиків. Російські автори О. Лобанов, А. Чугунов, М. Рогов [4, с.203–228; с.517–618] приділяють увагу питанням управління ринковими ризиками та концепції інтегрованого ризик-менеджменту на рівні підприємства. В. Буянов один із небагатьох, хто концентрує увагу на практичних проблемах ризикології, зокрема, на технології управління стратегічними ризиками [5, с.244–254]. Їхню основну відмінність він помічає в контексті цілей підприємства. На його думку, «стратегічне ризикопланування – це управлінський процес створення та підтримки стратегічної відповідності між місією, цілями, потенційними можливостями, ризиками та шансами. Воно спирається на чітко сформульовані програмні доктрини, меморандуми, виклад допоміжних цілей і завдань та інтуїтивну уяву про майбутнє» [5, с.248]. Пропонується модель стратегічного ризикоплану із семи розділів: цілі та завдання; набір стратегій; інтегральні ризики; функціональні стратегії; встановлення полей ризику; опис ризиків операцій; капіталовкладення.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У науковій та діловій спільноті продовжуються дискусії та розробляються пропозиції щодо розвитку інструментів та методів, заснованих на науковому фундаменті та зручних для використання в стратегічному та оперативному управлінні. Вартість підприємства – це похідна від ризику та віддачі. Кожне управлінське рішення підвищує, захищає чи зменшує вартість підприємства. Ефективне досягнення стратегічних цілей можливе у випадку побудови системної послідовності управління впливовими ризиками на усіх стадіях роботи та в усіх підрозділах організації таким чином, щоб рівень прийнятих ризиків був оптимальним. Це і обумовлює актуальність оцінки та управління ризиками для визначення значущості кожного окремого ризику та загального ризикового навантаження, що є супутнім при досягненні загальних

цілей підприємства. Підходи до ризик-менеджменту для реального використання в бізнесі повинні бути практичними, стійкими та легкими для розуміння.

Постановка завдання. Аналіз існуючих стандартів ризик-менеджменту, їхнє порівняння для виявлення недостатньо обґрунтованих чи дієвих елементів є метою цього дослідження. Для досягнення окресленої мети послідовно вирішено низку завдань:

– уточнено сучасну інтерпретацію понять «ризик» та «управління ризиками»;
– проаналізовано практики з оцінки ризиків;
– розглянуто загальноприйняті та розповсюджені в розвинених країнах стандарти управління ризиками;
– досліджено офіційно прийняті підходи до управління ризиками в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Зарубіжна практика свідчить про те, що керівництво успішних і динамічно зростаючих компаній достатньо широко застосовує управління ризиками як в окремих функціональних сферах бізнесу компанії – виробництво, фінанси, кадри тощо, – так і в рамках всієї компанії в цілому (стратегічний, комплексний, інтегральний ризик-менеджмент). У світовій практиці впровадження управління ризиками розглядають на основі низки стандартів.

1. COSO пропонує дослідження існуючих практик оцінювання ризиків, які є найбільш корисними з точки зору ефективності прийняття управлінського рішення. Відповідно до COSO ERM [6] метою ризик-менеджменту є фокусування управління на найбільших загрозах та можливостях із розробкою відповідних заходів по цих викликах. Алгоритм оцінювання включає такі етапи: ідентифікація ризиків; розробка критеріїв оцінки; оцінка ризиків; оцінка взаємного впливу ризиків; встановлення пріоритетів по ризиках; реагування на ризики.

1 етап. Результати ідентифікації ризиків можуть бути представлені у вигляді списку (переліку) ризиків та можливостей, зокрема, по групах (фінансові, операційні, стратегічні), по підгрупах (ринкові, кредитні, ризики ліквідності), для бізнес-одиниць чи корпоративних функцій та фінансових проектів. Саме розуміння природи ризиків підприємства лягає в основу побудови портфелю ризиків на цьому етапі. Кожен ризик може впливати на управління на рівні бізнес-підрозділу чи в функціональному розрізі. Перелік ризиків має бути побудований відповідно до пріоритетів ключових управлінців та цілей, на яких сконцентрована увага членів правління.

2 етап. Розробка пріоритетів оцінки – це формування загального набору критеріїв для застосування в розрізі роботи бізнес-одиниць, функцій та проектів вкладення капіталу. Типовою оцінкою є встановлення вірогідності та обсягів впливу. Багато практиків відзначають доцільність оцінювання ризиків по таких додаткових вимірах як чутливість та швидкість реагування на зміни.

3 етап. Оцінка ризиків полягає у присвоєнні цінності кожному ризику та можливості з використанням визначених критеріїв. Дві стадії – якісна та кількісна послідовно доповнюють одна одну.

4 етап. Оцінка взаємодії між ризиками. Ризики не існують в ізоляції один від одного. Підприємства мають враховувати взаємний вплив цих ризиків та впроваджувати управління цим впливом. Навіть незначні ризики у результаті цієї взаємодії можуть спричинити значну шкоду чи створити величезну можливість. Унаслідок цього підприємства схильні до інтегрованого чи цілісного бачення ризиків з використанням таких технік як матриця взаємного впливу, агрегований розподіл вірогідностей.

5 етап. Встановлення пріоритетів по ризиках – це процес визначення пріоритетів ризик-менеджменту шляхом порівняння фактичного рівня ризиків з плановим та відносно лінії толерантності до ризиків. Ризик розглядається не тільки у вимірах фінансової значущості та вірогідності, але й суб'єктивних критеріїв впливу на безпеку та репутацію.

6 етап. Реагування на ризики. Відповідно до результатів оцінювання ризиків розглядаються опції впливу на них (прийняття, скорочення, розподіл, уникнення), виконується аналіз витрат та вигід, формується стратегія реагування та розробляється план.

Детально процес ідентифікації та управління ризиками також розглянуто в COSO Enterprise Risk Management Integrated Framework (2004).

При розробці критеріїв оцінки відзначимо, що традиційний підхід у вигляді визначення вірогідності та значущості не є досконалим. Загально відомо, що події з низькою вірогідністю реалізуються занадто часто, а багато подій з високою вірогідністю – ніколи. Тобто, цих двох критеріїв недостатньо. Корисним стає відповідь на питання, як швидко виникає ризик та на скільки оперативно необхідно відреагувати чи покрити цей ризик або як довго можна залишатися толерантним. Саме таку відповідь можна дати шляхом вимірювання швидкості виникнення ризику та його чутливості. Ця інформація дає розуміння необхідності різкої адаптації чи можливості очікування.

Важливою також є розробка шкал оцінювання. Без встановлення стандарту чи норм неможливо порівнювати та виявляти сукупний вплив ризиків на організацію. Більшість спеціалізованих для цієї мети шкал стосуються вірогідності та значущості. Вони представляють собою ранжування та фіксацію вимірів для подальшої чіткої інтерпретації й використання. Чим більш детальною є шкала, тим більш чіткою буде інтерпретація для користувачів. Основною метою складання шкал є знаходження доцільного балансу між зручністю і повнотою. Шкали мають розмежувати відмінності рівнів ризиків. Відповідно до COSO рекомендована шкала з п'ятьма категоріями. Кожній організації притаманний свій рівень капіталізації, розмір, галузева специфіка та культура, тому шкали мають бути індивідуалізованими.

Стандарт «COSO II» Комітету спонсорських організацій Комісії Тредвея (Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission, «COSO») є результатом реалізованого в 2001 р. спільно з компанією «Price Water House Coopers» проекту з розробки принципів ризик менеджменту (Enterprise Risk Management Integrated Framework). Відповідно до розроблених принципів, ризик-менеджмент – це процес, що охоплює всю діяльність підприємства, в якому задіяні співробітники на різних рівнях управління; спосіб застрахувати діяльність підприємства від можливих помилок менеджменту або ради директорів; технологія виявлення ризиків та управління ними. Стандарт «COSO II» покликаний вирішити такі завдання:

- визначити рівні ризику відповідно до стратегії розвитку;
- удосконалити процеси прийняття рішень щодо реагування на виникаючі ризики;
- скоротити кількість непередбачених подій і збитків у господарській діяльності;
- визначити всю сукупність ризиків;
- управляти всією сукупністю ризиків;
- використовувати сприятливі можливості;
- раціонально використовувати капітал.

Чотири категорії бізнес-задач COSO II:

- стратегічні цілі (strategic) – цілі високого рівня, співвіднесені з місією та баченням організації;
- операційні цілі (operations) – ефективне і результативне використання ресурсів;
- цілі в галузі підготовки звітності (reporting) – достовірність звітності;
- цілі у сфері дотримання законодавства (compliance) – дотримання законодавчих і нормативних актів.

2. Стандарт, розроблений Федерацією Європейської Асоціацій Ризик-Менеджерів «FERMA – Federation of European Risk Management Association» спільно з «Інститутом ризик-менеджменту Великої Британії», «Асоціацією ризик-менеджменту та страхування» та «Національним Форумом ризик-менеджменту в Громадському Секторі» і прийнятий в 2002 р. При розробці цього стандарту значний внесок зробили організації, які на професійному рівні займаються питанням управління ризиками [7, с.25]. Цей документ містить основні визначення, пояснює внутрішні та зовнішні фактори ризику, процеси управління ризиками, методологію та технологію оцінки та аналізу ризиків, загальні обов'язки ризик-менеджера. Відповідно до стандарту «FERMA», до обов'язків фахівця з

ризиків належать: розробка програми управління ризиками; супровід її реалізації; координація співробітництва підрозділів організації; створення програм зі зменшення витрат і заходів з підтримки безперервності бізнес-процесів. У стандарті FERMA, розробленому Європейською федерацією асоціацій ризик-менеджерів, «ризик-менеджмент є центральною частиною стратегічного управління організації. Це процес, слідуючи якому організація системно аналізує ризики кожного виду діяльності з метою максимальної ефективності кожного кроку і, відповідно, всієї діяльності в цілому. Ризик-менеджмент має бути інкорпорований до загальної культури організації, прийнятий і схвалений керівництвом, а потім доведений до кожного співробітника організації як загальна програма розвитку з постановкою конкретних завдань на місцях».

3. Один із небагатьох законодавчо затверджених стандартів у сфері управління ризиками – це «Закон Сарбейнса-Окслі». Але і цей закон не гарантує успішності дій і процедур. Компаніям необхідний власний стандарт, що допомагає складати регламенти та інструкції, які визначають: принципи взаємодії між структурними підрозділами компанії у сфері управління ризиками; чіткий розподіл функцій, повноважень і відповідальності між підрозділами компанії у сфері управління ризиками; систему контролю та повноваження контролюючих структурних підрозділів; норми і вимоги за операціями, що несе ризик. Закон Сарбейнса-Окслі (Sarbanes – Oxley Act) є частиною законодавства США про цінні папери. Однією з основних цілей цього закону є відновлення довіри суспільства до корпоративної звітності. Цей закон спрямований на реформування обліку, корпоративного управління та фінансової звітності в публічних акціонерних товариствах. Його реалізація спрямована на те, щоб акціонери, керівництво, директора, регулюючі органи, кредитори, інвестори та ринок в цілому були впевнені в достовірності опублікованої фінансової звітності. Цей закон розглядає питання внутрішнього контролю, а також опосередковано регулює процес управління ризиками. У законі немає керівних вказівок щодо розробки конкретних процедур фінансового контролю. Проте в ньому запропоновано алгоритм аудиту даних. Розділ 404 Закону вимагає, щоб керівництво компанії проводило оцінку системи внутрішнього контролю компанії і складало звіт про стан внутрішнього контролю, який має включати заяву про відповідальність керівництва за створення і підтримку адекватної структури і процедур внутрішнього контролю щодо фінансової звітності. Основними джерелами фінансових ризиків, відповідно до Закону, є: точність обчислення доходів; рішення по закупівлі і своєчасності поставок; процес управління виробництвом; витрати на робочу силу і точність виконання робіт.

4. Рекомендації щодо використання принципів та реалізації управління ризиками. Словник-термінів, 2009 р. ISO 31000:2009 [8] розроблено Міжнародною організацією зі стандартизації (International Organization of Standardization). Дослідження міжнародних і національних стандартів управління ризиками показало розбіжність трактування основних понять у стандартах і підходах до ідентифікації зовнішніх і внутрішніх ризиків та відповідно, побудови організаційних схем процесу ризик-менеджменту. Для розв'язання цієї проблеми Міжнародна організація зі стандартизації (ISO) розробила міжнародний стандарт управління ризиками ISO 31000:2009 (Управління ризиками. Принципи та рекомендації. Risk Management Principles and Guidelines). При розробці ISO 31000:2009 були враховані недоліки попередніх стандартів ризик-менеджменту. У результаті стандарт характеризується: простою мовою написання; ґрунтується на найкращій практиці управління ризиками; викладений зрозумілою термінологією; поліпшує та доповнює наявні стандарти; забезпечує рекомендації щодо організації системного управління ризиками. Він охоплює рекомендації щодо вибору й застосування методів оцінки ризику. Використання тих чи інших методів оцінки подано у вигляді спеціальних посилань на інші міжнародні стандарти, в яких концепція і застосування цих методів розглянуті глибше. У стандарті IS0/31000:2009 описаний системний підхід до оцінки та управління ризиками, що вимагає від рад директорів зарубіжних корпорацій використання ефективних програм оцінки і управління ризиками, в рамках яких акціонери мають отримувати повну інформацію щодо ризиків, з якими стикається компанія, і заходи, що вживаються для їх нейтралізації.

ISO 31000:2009, по суті, є документом, який може допомогти організаціям розробити власні підходи до управління ризиками. Впроваджуючи цей стандарт, організація може порівняти свою практику управління ризиками з міжнародним досвідом та поділитися власним. Стандарт ISO 31000:2009 розкривається за допомогою, представлених у ньому принципів:

- створення та захист вартості організації;
- інтегрування в усі організаційні процеси;
- частина процесу прийняття рішень;
- врахування невизначеності;
- систематичність, структурованість та своєчасність;
- ґрунтування на доступній надійній інформації;
- відповідність вимогам;
- врахування людського і культурного факторів;
- зрозумілість та прозорість;
- динамічність, повторюваність та схильність до змін;
- постійне вдосконалення організації.

Оцінка ризику відповідно до ISO 31000:2009 складається із трьох етапів: ідентифікація; аналіз; безпосередня оцінка. Процес оцінки ризику має бути систематичним. Етап аналізу ризику пов'язаний з дослідженням кожного виду ризику, його наслідків та ймовірностей цих наслідків. Після оцінки ризику приймають рішення щодо визначення рівня ризику і за попередньо встановленими критеріями визначають пріоритетні ризики. Важливим є також етап управління ризиками – процес удосконалення наявних та розроблення і впровадження нових методів управління ризиками. Управління ризиками охоплює оцінку та вибір альтернатив, а також аналіз витрат і переваг та оцінку нових ризиків, що можуть бути спричинені вибором того чи іншого методу управління ризиками.

Існуюча редакція стандарту ISO 31000 не містить багато важливих понять фінансового ризик-менеджменту, зокрема, «капітал під ризиком» або «рентабельність з урахуванням ризику». Також, в числі технік оцінки ризиків, поки практично не згадані ніякі методи фінансової математики, наприклад такі, як Value at Risk (VaR) та інші концепції.

5. У 2002 р. у Великій Британії було опубліковано Стандарт з управління ризиками, що описує загальну концепцію управління ризиками, яка може бути застосована до будь-якої компанії. Зусилля по розробці об'єднали провідні організації з ризик-менеджменту: Інститут ризик-менеджменту (The Institute of Risk Management – IRM); Асоціація ризик-менеджменту і страхування (The Association of Insurance and Risk Managers – AIRMIC); Національний форум ризик-менеджменту в суспільному секторі (The National Forum for Risk Management in the Public Sector). Вказівки з внутрішнього контролю містяться також в Об'єднаному Кодексі корпоративного управління Британської Ради фінансової звітності (Financial Reporting Council) у новій редакції, що діє з 2008 р. На сьогоднішній день на міжнародному рівні затверджена лише термінологія в області ризик-менеджменту (ISO/IEC Guide 73:2002), загальні ж вимоги до змісту процесів менеджменту, їх структури і складу містяться в національних стандартах.

Варто згадати також Південноафриканський стандарт «KING II», який представляє собою збірник типових рішень у практиці ризик-менеджменту, постійно поповнюється і є посібником для навчання ризик-менеджерів. У цьому стандарті доступно виражаються ідеологія процесу і бажані стадії. Австралійсько-новозеландський стандарт з ризик-менеджменту 2004 р. AS/NZS 4360:2004 – це Стандарт Австралії/Нової Зеландії з управління ризиками (Risk Management Australia/New Zealand Standard). У документі увага акцентується на впровадженні практик управління ризиками в культуру організації, на управлінні потенційними можливостями отримання прибутку разом з можливими збитками.

Розглянемо офіційно затверджені норми впровадження систем управління ризиками в Україні.

1. Ще з 2004 р. Постановою Правління Національного Банку України № 361 від 02.08.2004 р. схвалено «Методичні рекомендації щодо організації та функціонування систем ризик-менеджменту в банках України» [9]. Відповідно до цього документу «ризик-менеджмент – це система управління ризиками, яка містить стратегію і тактику управління, спрямовані на досягнення основних бізнес-цілей банку». Ефективний ризик-менеджмент містить: систему управління; систему ідентифікації і вимірювання; систему супроводження (моніторингу та контролю). Документ є ґрунтовним з точки зору наявності термінологічного апарату. У ньому пропонуються конкретні методи оцінки ризиків, такі як капітал під ризиком, стрес-тестування. Основним методом управління ризиками вважають хеджування. Уточнюється, що прийняття ризику повинно супроводжуватися отриманням за це відповідної компенсації (економічної вигоди). Метою управління ризиками є сприяння підвищенню вартості власного капіталу банку. Згадується необхідність поширення корпоративної культури з управління ризиками, проте не визначені заходи, які до цього приводять. Виділяють п’ять груп ризиків: ризик форс-мажорних обставин; ризик країни; зовнішньополітичний, правовий та макроекономічний ризик. Визначені внутрішні документи, задіяні підрозділи, відповідна організаційна структура.

2. До Методичних рекомендації з організації внутрішнього контролю розпорядниками бюджетних коштів у своїх закладах та у підвідомчих бюджетних установах включено розділ ІІІ «Управління ризиками» [10]. В ньому зазначено, що управління ризиками є складовою управління установою, виконання завдань і функцій та здійснюється керівниками всіх рівнів, працівниками установи. Під ризиком розуміють явище з негативними наслідками. Процес управління ризиками визначено як сукупність процесів ідентифікації, оцінки, визначення способів впливу та контроль. Ідентифікація ризиків передбачає визначення та класифікацію ризиків за категоріями та видами. За категоріями ризики розділяють на зовнішні, ймовірність виникнення яких не пов’язана з виконанням установою відповідних функцій та завдань, та внутрішні, ймовірність виникнення яких безпосередньо пов’язана з виконанням установою покладених на неї функцій та завдань. За видами ризики розділяють на: нормативно-правові; операційно-технологічні; програмно-технічні; кадрові; фінансово-господарські, тощо. Варто відмітити, що така класифікація доволі поверхнева та потребує доповнення.

Оцінка ризиків може здійснюватися за критеріями ймовірності виникнення ідентифікованих ризиків та суттєвості їх впливу на здатність установи виконувати визначені актами законодавства завдання і функції для досягнення нею мети та стратегічних цілей. Пропонується складання таблиць (матриць), класифікованих та оцінених за критеріями ймовірності виникнення та впливу ризиків, визначених для конкретних функцій чи завдань, із зазначенням заходів контролю, відповідальних виконавців, термінів та індикаторів виконання таких заходів тощо.

3. Вимоги до організації і функціонування системи управління ризиками у страховика затверджені розпорядженням Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг» в 2014 р. [11]. Відповідно до цього документу, управління ризиками – це процес, спрямований на виявлення, визначення, оцінку та врегулювання ризиків, а також контроль за дотриманням допустимих меж ризиків. Вперше вживається розповсюджене у світовій практиці поняття «карта ризиків» та деталізується стратегія управління ризиками. Виділяють такі групи ризиків: андеррайтинговий; ринковий; ризик дефолту контрагенту; операційний ризик та ризик учасника фінансової групи. Зокрема, для страховика, який здійснює види страхування інші, ніж страхування життя, андеррайтинговий ризик включає: ризик недостатності страхових премій і резервів; катастрофічний ризик. Ринковий ризик складається з ризику інвестицій в акції; ризиків процентної ставки та спреду; майнового та валютного ризиків; ризику ринкової концентрації. Ризик дефолту контрагенту представлений як неспроможність контрагента (перестраховика, боржника та будь-якого дебітора) виконати взяті на себе будь-які договірні зобов’язання перед страховиком. Операційний ризик – ризик фінансових втрат страховика, що виникає через недоліки управління, процесів оброблення інформації, контрольованості, безперервності

роботи, надійності технологій, а також помилки та несанкціоновані дії персоналу. Ризик учасника фінансової групи – це ризик негативного впливу на фінансовий стан страховика, який є учасником фінансової групи, викликаний погіршенням фінансового стану іншого учасника групи, до складу якої входить страховик.

Існуючі практики управління та оцінки ризиків узагальнені в стандарті COSO – ERM та COSO ERM Integrated Framework. Визначено, що ризик-менеджмент має відповідати структурі цілей та організаційній структурі, та бути впровадженим в процес аналізу зовнішнього середовища, постановку цілей, визначення факторів ризику, оцінку та реагування на ризики, контроль, інформацію та комунікації. У COSO II запропоновано алгоритм, методологію розробки критеріїв та шкал оцінювання ризиків. В стандарті ISO 31000:2009 враховуються людський та культурний фактори, встановлюються пріоритети по ризикам, охоплюються ризики з позитивними та негативними наслідками проте не використовуються фінансово-економічні показники оцінки ризиків. Стандарт FERMA призначений в першу чергу для ризик-менеджерів і не є обов'язковим. Стандарт зорієнтований на кількісну та якісну оцінку та звітування.

Висновки і перспективи подальших розробок. Аналіз найбільш відомих і широко використовуваних міжнародних стандартів і практик, та українських норм управління ризиками дозволив виявити основні відмінності в структурі елементів процесу ризик-менеджменту. Основна відмінність стандартів, розроблених за функціональною ознакою, в тому, що вони орієнтуються, в першу чергу, на галузеве бачення проблем, пов'язаних з ризиками, не деталізуються методологію, інструменти та процеси управління ризиками. Перспективами подальших досліджень є розробка інструкцій та норм зручних для використання конкретними підрозділами з імплементацією по конкретних вимірних фінансово-економічних та управлінських показниках.

Література

1. *Старостина А. О. Риск-менеджмент: теория и практика: учеб. пособ. / А. О. Старостина, В. А. Кравченко. – Киев: ИВЦ «Издательство «Политехника», 2004. – 200 с.*
2. *Кузьмін О. Є. Управління ризиками в інноваційній діяльності: навч.-метод. посіб. / [О. Є. Кузьмін, Н. Ю. Подольчак, Н. І. Подольчак]. – Львів: Вид-во Нац. ун-ту «Львівська політехніка», 2009. – 176 с.*
3. *Гранатуров В. М. Податковий ризик держави: визначення та класифікація / В. М. Гранатуров, І. Б. Ясенова // Фінанси України. – 2007. – № 10. – С. 86–95.*
4. *Лобанов А. А. Энциклопедия финансового риск-менеджмента / А. А. Лобанов, А. В. Чугунов. – Москва: Альпина Бизнес Букс, 2009. – 936 с.*
5. *Буянов В. П. Рискология (управление рисками): учеб. пособ. / В. П. Буянов. – 2-е изд., испр. и доп. – Москва: Экзамен, 2003. – 384 с.*
6. *Enterprise Risk Management – Integrated Framework. Executive Summary [Electronic source] / COSO. – Access: http://www.coso.org/documents/coso_erm_executivesummary.pdf (date of refer: 21.11.2013).*
7. *Родионова М. Е. Комплексное управление рисками: обзор зарубежных стандартов / М. Е. Родионова // Управленческие науки. – 2003. – № 4. – С. 23–26.*
8. *ISO Guide 73:2009. Risk management. Vocabulary / International Organization for Standardization [Electronic source]. – Access: http://www.iso.org/iso/home/store/catalogue_ics/catalogue_detail_ics.htm?csnumber=44651 (date of refer: 21.11.2013).*
9. *Про схвалення Методичних рекомендацій щодо організації та функціонування систем ризик-менеджменту в банках України: Постанова Правління Національного Банку України № 361 від 02.08.2004 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document;jsessionid=8FEB6509DBF0607D5EED2597BBED0CFE?id=36985 (дата звернення: 09.12.2015).*

10. *Про затвердження Методичних рекомендацій з організації внутрішнього контролю розпорядниками бюджетних коштів у своїх закладах та у підвідомчих бюджетних установах: Наказ Міністерства фінансів України № 995 від 14.09.2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://minfin.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article/main?art_id=351955&cat_id=362118&search_param=%F0%E5%EA%EE%EC%E5%ED%E4%E0%F6%B3%FF&searchPublishing=1 (дата звернення: 09.12.2015).*
11. *Про затвердження Вимог до організації і функціонування системи управління ризиками у страховика: Розпорядження Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг № 295 від 04.02.2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0344-14 (дата звернення: 09.12.2015).*

References

1. *Starostina, A. O., Kravchenko, V. A. (2004), Risk Management: Theory and Practice [Risk-menedzhment: teoriya i praktika], Politekhnika, Kiev, 200 p. (rus)*
2. *Kuzmin, O. E., Podolchak, N. Yu., Podolchak, N. I. (2009), Risk Management of the Innovation Activity [Upravlinnia ryzykamy v innovatsiinii diialnosti], Lvivska politekhnika, Lviv, 176 p. (ukr)*
3. *Hranaturov, V. M., Yasenova, I. B. (2007), Tax Risk of the State: Definitions and classification [Podatkovyi ryzyk derzhavy: vyznachennia ta klasyfikatsiia], Finane of Ukraine, No. 10, pp. 86–95 (ukr)*
4. *Lobanov, A. A., Chugunov, A. V. (2009), Financial Risk Management Encyclopedia [Entsiklopediya finansovogo risk-menedzhmenta], Alpina Business Books, Moscow, 936 p. (rus)*
5. *Buianov, V. P. (2003), Riskology (Risk Management) [Riskologiya (upravlenie riskami)], Ekzamen, Moscow, 384 p. (rus)*
6. *Enterprise Risk Management – Integrated Framework. Executive Summary, COSO, available at: http://www.coso.org/documents/coso_erm_executivesummary.pdf.*
7. *Rodionova, M. E. (2003), Complex Risk Management: Review of the International Standards [Kompleksnoe upravlenie riskami: obzor zarubezhnykh standartov], Upravlencheskie nauki, No. 4, pp. 23–26 (rus)*
8. *ISO Guide 73:2009. Risk management. Vocabulary, International Organization for Standardization, available at: http://www.iso.org/iso/home/store/catalogue_ics/catalogue_detail_ics.htm?csnumber=44651.*
9. *«On Approval of the Methodological Recommendations for Risk Management System Organization and Functioning in Ukrainian Banks: Legal Act of Ukraine, No. 361, 02.08.2004» [Pro skhvalennia Metodychnykh rekomendatsii shchodo orhanizatsii ta funktsionuvannia system ryzyk-menedzhmentu v bankakh Ukrainy: Postanova Pravlinnia Natsionalnoho Banku Ukrainy, No. 361, 02.08.2004], available at: http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document;jsessionid=8FEB6509DBF0607D5EED2597BBED0CFE?id=36985 (ukr)*
10. *«On Approval of the Methodological Recommendations: Legal Act of Ukraine, No. 995, 14.09.2012» [Pro zatverdzhennia Metodychnykh rekomendatsii z orhanizatsii vnutrishnoho kontroliu rozporiadnykamy biudzhetnykh koshtiv u svoikh zakladakh ta u pidvidomchykh biudzhetnykh ustanovakh: Nakaz Ministerstva finansiv Ukrainy, No. 995, 14.09.2012], available at: http://minfin.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article/main?art_id=351955&cat_id=362118&search_param=%F0%E5%EA%EE%EC%E5%ED%E4%E0%F6%B3%FF&searchPublishing=1 (ukr)*
11. *«On Approval of the Requirements for Risk Management System Organization and Functioning in Ukrainian Insurance Companies: Legal Act of Ukraine, No. 295, 04.02.2014» [Pro zatverdzhennia Vymoh do orhanizatsii i funktsionuvannia systemy upravlinnia ryzykamy u strakhovyka: Rozporiadzhennia Natskomfinposluh, No. 295, 04.02.2014], available at: http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0344-14 (ukr)*

Стаття надійшла до редакції 28.08.2015.

УДК 658.114.2:311.6

Юлія Олегівна ОЛЬВІНСЬКА
кандидат економічних наук, доцент кафедри статистики,
Одеський національний економічний університет, e-mail: y_olvinskaya@ukr.net

Олена Вікторівна САМОТОЄНКОВА
кандидат економічних наук, доцент кафедри статистики,
Одеський національний економічний університет, e-mail: samotoenkova@mail.ru

ВИКОРИСТАННЯ МЕТОДУ РАНГОВОЇ КОРЕЛЯЦІЇ ПРИ АНАЛІЗІ РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

Ольвінська, Ю. О. Використання методу рангової кореляції при аналізі розвитку малого підприємництва / Юлія Олегівна Ольвінська, Олена Вікторівна Самотоєнкова // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. праць; за ред.: М. І. Звєрякова (голов. ред.) та ін. (ISSN 2313-4569). – Одеса: Одеський національний економічний університет. – 2015. – Вип. 3. – № 58. – С. 160–169.

Анотація. *У статті обґрунтовано доцільність використання методу рангової кореляції при дослідженні розвитку малого підприємництва. Проаналізовано специфіку, переваги та можливості рангової кореляції при дослідженні соціально-економічних процесів та явищ. Наведено методику розрахунку коефіцієнтів рангової кореляції Смірмена, Кендела та коефіцієнту конкордації. Запропонована побудова імітаційних рангових моделей мотиваторів ефективності діяльності малих підприємств. Розроблено алгоритм розрахунку коефіцієнту множинної рангової кореляції і побудови імітаційної рангової моделі. Наведено перелік можливих користувачів запропонованої методики дослідження малого підприємництва.*

Ключові слова: *мале підприємництво; метод рангової кореляції; імітаційні рангові моделі.*

Юлия Олеговна ОЛЬВИНСКАЯ
кандидат экономических наук, доцент кафедры статистики,
Одесский национальный экономический университет, e-mail: y_olvinskaya@ukr.net

Елена Викторовна САМОТОЕНКОВА
кандидат экономических наук, доцент кафедры статистики,
Одесский национальный экономический университет, e-mail: samotoenkova@mail.ru

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МЕТОДА РАНГОВОЙ КОРРЕЛЯЦИИ ПРИ АНАЛИЗЕ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Ольвинская, Ю. О. Использование метода ранговой корреляции при анализе развития малого предпринимательства / Юлия Олеговна Ольвинская, Елена Викторовна Самотоенкова // Вестник социально-экономических исследований: сб. науч. трудов; под ред.: М. И. Зверякова (глав. ред.) и др. (ISSN 2313-4569). – Одесса: Одесский национальный экономический университет. – 2015. – Вып. 3. – № 58. – С. 160–169.

Аннотация. *В статье обоснована целесообразность использования метода ранговой корреляции при исследовании развития малого предпринимательства. Проанализированы специфика, преимущества и возможности ранговой корреляции при исследовании социально-экономических процессов и явлений. Приведена методика расчета коэффициентов ранговой корреляции Смирмена, Кендела и коэффициента конкордации. Предложено построение имитационных ранговых моделей мотиваторов эффективности деятельности малых предприятий. Разработан алгоритм расчета коэффициента множественной ранговой корреляции и построения имитационной ранговой модели. Приведен перечень возможных пользователей предложенной методики исследования малого предпринимательства.*

Ключевые слова: *малое предпринимательство; метод ранговой корреляции; имитационные ранговые модели.*

Juliya OLVINSKAYA
PhD in Economics, Associate Professor, Department of Statistics,
Odessa National Economics University, e-mail: y_olvinskaya@ukr.net

 © ОЛЬВІНСЬКА Ю.О., САМОТОЄНКОВА О.В., 2015

Elena SAMOTOENKOVA
PhD in Economics, Associate Professor, Department of Statistics,
Odessa National Economics University, e-mail: samotoenkova@mail.ru

THE USE OF RANK CORRELATION METHOD IN ANALYSING OF SMALL BUSINESS DEVELOPMENT

Olvinskaya, Ju., Samotoenkova, E. (2015), The use of rank correlation method in analysing of small business development. Ed.: M. Zveryakov (ed.-in-ch.) and others [Vykorystannia metodu ranhovoi koreliatsii pry analizi rozvytku maloho pidpryemnytstva; za red.: M. I. Zveriakova (gol. red.) ta in.], Socio-economic research bulletin (ISSN 2313-4569), Odessa National Economic University, Odessa, Issue 3, No. 58, pp. 160–169.

Abstract. *The expediency of the use of rank correlation method in the studying of small business development is grounded in the article. The specifics of the advantages and opportunities of rank correlation method in the study of the socio-economic processes and phenomena is analyzed. The methodology for calculating the rank correlation coefficient is presented. Construction of small businesses simulation rank models is proposed. An algorithm for calculating the multiple rank correlation coefficient and simulation rank models construction is developed. A list of possible users of the proposed small business research methods is given.*

Keywords: *small business; rank correlation method; simulation model ranking.*

JEL classification: *C100*

Постановка проблеми у загальному вигляді. Формування ринкової системи господарювання в Україні пов'язано зі зростанням підприємницької активності в усіх сферах економіки. Одним із перспективних напрямів створення конкурентного ринкового середовища є розвиток малого і середнього бізнесу [1, с.296]. Аналіз статистичних даних та соціологічних опитувань показує, що у сфері становлення та розвитку малого підприємництва в Україні існує багато проблем. Малий бізнес в Україні відстає від можливостей та потреб української економіки [2, с.257]. Незважаючи на прийняті за останні роки програми підтримки малого бізнесу, Україна значно поступається більшості країн з розвиненою ринковою економікою за кількісними і якісними показниками її розвитку. Більшість проблем, які заважають ефективному розвитку малого бізнесу, були вже неодноразово позначені на різноманітних конференціях, нарадах, семінарах тощо. Основні з них – це недосконале законодавство, неефективна політика підтримки розвитку малого підприємництва, нерозвинена ринкова інфраструктура, інфляція, ускладнений доступ до зовнішніх фінансових ресурсів, політична та економічна нестабільність [3].

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Багато вітчизняних за зарубіжних вчених останнім часом займаються проблемами розвитку та функціонування малих підприємств. Вагомий внесок у розвиток малого підприємництва зробили А. Бутенко, З. Варналій, В. Герасимчук, С. Дрига, А. Кредісов, А. Садєков, Т. Уманець та ін. [4; 5]. Не зважаючи на значний інтерес багатьох науковців до проблем підприємницького сектору, багато питань, особливо пов'язаних з дослідженням факторів соціо-економічної системи, що стримують подальший розвиток малих підприємств, залишаються відкритими.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У практиці наукових досліджень при вивченні складних соціально-економічних процесів і явищ, до яких належать процеси розвитку підприємництва, велике значення на початковому етапі має збір і об'єктивна обробка наявної інформації про об'єкт. Проте, об'єктивної інформації часто буває недостатньо для проведення досліджень. Водночас у окремих фахівців накопичений багатий практичний досвід у цій або близькій області, який може бути використаний на певному етапі вивчення об'єкту [6, с.196–242].

Таким чином, додаткова інформація про соціально-економічні процеси та явища може бути отримана шляхом опитування спеціалістів з питань визначення певних якостей об'єкту та впливу окремих чинників. Покращення розвитку малого бізнесу залежить від того, наскільки правильно визначаються і використовуються основні чинники соціо-економічної

системи. Для дослідження зовнішніх і внутрішніх чинників суб'єктів малого підприємництва за даними експертного методу оцінки доцільно використовувати метод рангової кореляції.

Постановка завдання. Метою статті є обґрунтування можливостей використання методу рангової кореляції при дослідженні розвитку малого підприємництва та побудові імітаційних рангових моделей мотиваторів ефективності діяльності малих підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Метод рангової кореляції, враховуючи свою специфіку, досить рідко і обмежено використовується при дослідженні соціально-економічних процесів і явищ. Частіше використовують методи кореляційно-регресійного аналізу, дисперсійного аналізу тощо [7].

До коефіцієнтів рангової кореляції, що застосовуються в статистичній практиці і які доцільно використовувати для оцінки взаємозв'язку між ознаками та ступенем узгодженості відповідей підприємців за окремими проблемами розвитку малого бізнесу, належать коефіцієнти Спірмена (ρ), Кендала (τ) і коефіцієнт множинної рангової кореляції, який також називають коефіцієнтом конкордації (W).

При використанні коефіцієнтів рангової кореляції умовно оцінюють тісноту зв'язку між ознаками, рахуючи значення коефіцієнтів 0,3 і менше, показниками слабкої тісноти зв'язку; значення більше 0,3, але менше 0,7 – показниками помірної тісноти зв'язку, а значення 0,7 і більше – показниками високої тісноти зв'язку.

Коефіцієнти рангової кореляції можна застосовувати за наявності невеликої кількості наглядів. Цей метод може бути використано не тільки для кількісно вимірюваних даних, але також і у випадках, коли реєстровані значення визначаються описовими ознаками різної інтенсивності [8, с.231].

Метод рангової кореляції дозволяє визначити силу і напрям кореляційного зв'язку між двома ознаками або двома ієрархіями ознак. Для підрахунку рангової кореляції необхідно мати у розпорядженні два ряди значень, які можуть бути ранжирувані. Такими рядами можуть бути:

- дві ознаки, вимірювані в одній і тій же групі змінних;
- дві індивідуальні ієрархії ознак, виявлені у двох об'єктів по одному і тому ж набору ознак (скажімо, по відповідях на пункти анкети або тесту);
- дві групові ієрархії ознак (наприклад, відповідність яких-небудь виборів, зроблених в одній групі виборам іншої групи);
- індивідуальна і групова ієрархії ознак (наприклад, зіставлення індивідуальної ієрархії професійних якостей працівника з усередненою думкою колективу на ці ж професійні якості).

Алгоритм розрахунку коефіцієнта рангової кореляції Спірмена містить наступні ітерації:

1. Визначити, які дві ознаки або дві ієрархії ознак беруть участь у зіставленні як змінні A і B.
2. Проранжирувати значення змінної A, нараховуючи ранг 1 найменшому значенню, відповідно до правил ранжирування. Занести ранги в другий стовпець таблиці по порядку номерів ознак (у першому до того моменту вже знаходяться номери або найменування досліджуваних ознак). Ранги, що привласнені елементам сукупності за ознакою A, позначаються відповідно R_a .
3. Проранжирувати значення змінної B і занести в третій стовпець таблиці по порядку номерів. Ранги, що привласнені елементам сукупності за ознакою B, позначаються відповідно R_b .
4. Розрахувати різниці d між рангами A і B по кожному рядку таблиці і результати занести в четвертий стовпець таблиці.
5. Визначити квадрат кожної різниці із стовпця 4 і результати занести у стовпець 5.
6. Підрахувати суму квадратів із стовпця 5.
7. За наявності однакових рангів, розрахувати поправки:

$$T_a = \frac{\sum\left(t_a^3 - t_a\right)}{12}, \qquad (1)$$

$$T_b = \frac{\sum\left(t_b^3 - t_b\right)}{12}, \tag{2}$$

де t_a – кількість зв'язаних (однакових) рангів у розподілі А;

t_b – кількість зв'язаних (однакових) рангів у розподілі В.

8. Розрахувати коефіцієнт рангової кореляції Спірмена (ρ):
– за відсутності однакових рангів за формулою 3:

$$\rho = 1 - \frac{6\sum d^2}{n\left(n^2 - 1\right)}, \tag{3}$$

– за наявності однакових рангів за формулою 4:

$$\rho = 1 - \frac{6\left(\sum d^2 + T_a + T_b\right)}{n\left(n^2 - 1\right)}, \tag{4}$$

де $\sum d^2$ – сума квадратів різниць між рангами;
T_a та T_b – поправки на однакові ранги;
n – кількість ознак, які брали участь у ранжируванні.

9. Визначити за даними спеціальної таблиці критичне значення ρ для даної кількості ознак n. Якщо розрахований коефіцієнт рангової кореляції Спірмена (ρ) перевищує критичне значення або, принаймні, рівний йому, – кореляція достовірно відрізняється від нуля.

Коефіцієнт рангової кореляції Спірмена має такі властивості: у випадку повної прямої залежності між ознаками А і В коефіцієнт дорівнює 1, у випадку повної оберненої залежності він дорівнює –1. У випадку відсутності повної прямої або зворотної залежності значення коефіцієнта знаходиться в межах між –1 і 1, причому, чим ближче до нуля абсолютна величина коефіцієнта, тим залежність між ознаками менша.

Інший коефіцієнт рангової кореляції, що одержав популярність після робіт М. Кендала, як міра схожості між двома ранжируваними змінними, використовує мінімальне число перестановок, яке треба здійснити між сусідніми об'єктами, щоб одне впорядкування об'єктів перетворити на інше.

Коефіцієнт рангової кореляції Кендала (τ) також оцінює зв'язок між двома якісними ознаками, які можна упорядковувати, але його побудова заснована на іншому підході до порівняння рангів двох ознак. На практиці застосовуються дві формули розрахунку коефіцієнта рангової кореляції Кендала:

$$\tau = \frac{4\sum R_i}{n\left(n-1\right)} - 1, \tag{5}$$

$$\tau = \frac{2S}{n\left(n-1\right)} - 1, \tag{6}$$

де $S = \sum R\, i - \sum R'i$.

Обидві формули дають близькі за значенням результати.

Якщо досліджувані розподіли містять багато зв'язаних рангів, то, як і при розрахунку рангового коефіцієнта Спірмена, цей факт варто враховувати, визначити поправки T_a і T_b і тоді коефіцієнт рангової кореляції Кендала буде розраховуватись за формулою:

$$\tau = \frac{S}{\sqrt{\left[0{,}5n\left(n-1\right) - T_a\right]\left[0{,}5n\left(n-1\right) - T_b\right]}}, \tag{7}$$

$$T_a = 0{,}5 \sum a (a - 1), \quad (8)$$

$$T_b = 0{,}5 \sum b (b - 1), \quad (9)$$

де a, b – число зв'язаних (однакових) рангів у групах змінних A і B.

Алгоритм розрахунку коефіцієнта рангової кореляції Кендала містить наступні етапи:

1. Проранжирувати значення змінних A і B і занести у відповідні стовпці R_a і R_b таблиці по порядку номерів.
2. У кожну клітинку стовпця Ri занести числа, що показують число рангів R_b, розташованих нижче даного рядка, але величина яких перевищує ранг R_b, що знаходиться в даному рядку.
3. У кожну клітинку стовпця R'i занести числа, що показують кількість рангів R_b, які розміщені нижче даного рядка і величина котрих менше рангу рангу R_b, що знаходиться в даному рядку.
4. Підрахувати підсумки стовпців R i і R'i та зробити підстановку у відповідні формули.

Коефіцієнт рангової кореляції Кендала приймає значення від –1 до 1. Значення 1 свідчить про наявність функціональної прямої залежності, а –1 – про функціональну зворотну залежність, 0 – про відсутність залежності між ознаками.

Для перевірки істотності зв'язку між ознаками необхідно фактичне значення коефіцієнта рангової кореляції Кендала (τ) порівняти з його критичним значенням, величина якого знаходиться за формулою:

$$T_{кр} = z_{кр} \sqrt{\frac{2(2n+5)}{9n(n-1)}}, \quad (10)$$

де ż $_{кр}$ – критична точка, яку знаходять із таблиці функції Лапласа по рівності Ф (ż $_{кр}$) = (1 – α) / 2.

Для значимості α = 0,05 значення Ф (ż $_{кр}$) = (1 – 0,05) / 2 = 0,475.

Якщо фактичне значення коефіцієнта рангової кореляції Кендала (τ) більше критичного, можливо зробити висновок про істотність зв'язку між ознаками.

Коефіцієнти рангової кореляції Спірмена і Кендалла, близькі один до одного за формою розрахунків. Їх значення перераховуються один в один, але коефіцієнт Кендалла дає більш обережну і, мабуть, більш об'єктивну оцінку ступеня зв'язку двох ознак, ніж коефіцієнт Спірмена. Варто зауважити, що він майже завжди є меншим за коефіцієнт Спірмена і, можливо, є найреальнішим.

Найбільш цікавим практичним використанням рангової кореляції є питання про розгляд кореляційного зв'язку декількох ранжируваних рядів, яке вирішується при використанні коефіцієнта множинної рангової кореляції (коефіцієнта конкордації) W, який оцінює ступінь згоди думок дослідників про ранжирування чинників за даною ознакою. Він змінюється в межах від 0 до 1. Прагнення коефіцієнта конкордації W до 1 вказує на підвищення ступеню узгодженості дослідників щодо ранжирування даних чинників за даною ознакою.

При обчисленні коефіцієнта конкордації W щодо розташування чинників за будь-якою ознакою, не виключена можливість ранжирувати самих дослідників за їх компетентністю у цій області. Критерієм такого ранжирування може бути, наприклад, кваліфікація, стаж і досвід роботи, освіта. Крім того, таке ранжирування може бути одержано з об'єктивних відомостей.

Маючи порівняльну характеристику (ранжирування) дослідників при обробці їх думок, можна ввести вагу (внесок) кожного дослідника в сумарне ранжирування чинників, що досліджуються. Проте до такого способу потрібно підходити достатньо обережно, щоб уникнути невиправданого збільшення суб'єктивності в обробці даних [8, с.235].

Коефіцієнт множинної рангової кореляції (коефіцієнт конкордації) обчислюється за формулою:

$$W = \frac{12\sum\left(R_m - \overline{R_m}\right)^2}{m^2 n\left(n^2 - 1\right)}, \tag{11}$$

де m – кількість змінних;

n – кількість об'єктів;

Rm – сума значень рангів за всіма змінними в рядку;

$\overline{R}$ m = ∑ Rm / n – середнє арифметичне значення рангів.

За умови наявності зв'язаних рангів з урахуванням поправки формула коефіцієнту конкордації має вигляд:

$$W = \frac{12\sum\left(R_m - \overline{R_m}\right)^2}{m^2 n\left(n^2 - 1\right) - m\sum_{j=1}^{m} T_j}, \tag{12}$$

де $T_j = \frac{\sum\left(t_j^3 - t_j\right)}{12}$ – поправка на зв'язані ранги.

Значення W укладаються в інтервалі [0, 1]. Рівність W нулю означає повну неузгодженість m ранжируваних змінних; якщо ж W=1, то всі m змінних, що ранжируються, співпадають.

Значимість зв'язку між ознаками перевіряється за критерієм χ^2, який для коефіцієнта множинної рангової кореляції розраховується за формулами:

$$\chi^2 = \frac{12\sum\left(R_m - \overline{R_m}\right)^2}{mn\left(n+1\right)}, \tag{13}$$

$$\chi^2 = m\left(n-1\right)W, \tag{14}$$

Фактичне значення критерію χ^2 співставляється з критичним значенням χ^2 для $\alpha = 0{,}05$ і числа ступенів свободи m = n – 1. Якщо фактичне значення критерію χ^2 перевищує критичне, підтверджується наявність значимого зв'язку між ознаками.

Коефіцієнти рангової кореляції можуть використовуватися не тільки для аналізу взаємозв'язку двох рангових ознак, але й при визначенні сили зв'язку між ранговим і кількісним ознаками. У цьому випадку значення кількісної ознаки упорядковуються і їм приписуються відповідні ранги [8, с.235].

Існує низка ситуацій, коли обчислення коефіцієнтів рангової кореляції доцільне і при визначенні сили зв'язку двох кількісних ознак. Так, при істотному відхиленні розподілу одного із них (або обох) від нормального розподілу, визначення рівня значущості вибіркового коефіцієнта кореляції r стає некоректним, тоді як рангові коефіцієнти ρ і τ не пов'язані з такими обмеженнями при визначенні рівня значущості.

Інша ситуація такого роду виникає, коли зв'язок двох кількісних ознак має нелінійний, але монотонний характер. Якщо кількість об'єктів у вибірці невелика або якщо для дослідника суттєвим є знак зв'язку, то використання кореляційного відношення η може виявитися тут неадекватним. Обчислення ж коефіцієнтів рангової кореляції дозволяє обійти вказані труднощі. Тому для визначення взаємозв'язку між ознаками, ступеню узгодженості відповідей керівників підприємств малого підприємництва по окремих проблемах розвитку підприємництва, що отримані шляхом анкетного опитування, найбільш доцільним є використання методу рангової кореляції.

За результатами рангового кореляційного аналізу стану факторів, які впливають на функціонування малих підприємств, доцільним є визначення імітаційних рангових моделей ефективної діяльності суб'єктів підприємництва. Параметрами рангових моделей виступають ваги окремих факторів. Питома вага кожного фактору (d_i) визначається відношенням суми рангів даного і-го фактору до загальної суми балів за всіма факторами по підприємствах всіх видів економічної діяльності:

$$\mathrm{d_i} = \frac{\sum_{i=1}^{\mathrm{n}} R_i}{\sum_{\kappa=1}^{\mathrm{m}} \sum_{i=1}^{n} R_i} \times 100 \qquad (15)$$

де d_i – вага і-го фактору за сумою рангів у загальній кількості балів по всіх факторах;

$\sum_{i=1}^{\mathrm{n}} \mathrm{R_i}$ – сума рангів і-го фактору; $\sum_{\kappa=1}^{m} \sum_{s=1}^{n} \mathrm{R_i}$ – загальна сума рангів всіх факторів по підприємствах усіх видів економічної діяльності.

Авторами статті пропонується побудова декількох видів імітаційних рангових моделей: внутрішнього мотиватора ефективної діяльності; зовнішнього мотиватора «першого» рівня; зовнішнього мотиватора «другого» рівня і сукупного мотиватора ефективної діяльності суб'єктів підприємництва. Побудова саме імітаційних рангових моделей обумовлена тим, що результат розрахунку за моделлю має узагальнюючий характер, який дозволяє кількісно оцінити загальний рівень розвитку і стан факторів, які не піддаються звичайному кількісному вимірюванню, тобто атрибутивних факторів, що впливають на функціонування малих підприємств. Отримані на підставі імітаційних рангових моделей характеристики внутрішнього, зовнішніх і сукупного мотиваторів ефективної діяльності дозволять провести співставлення і порівняння підприємств як за видами економічної діяльності, так і по сфері підприємництва загалом.

Загальна імітаційна рангова модель мотиваторів ефективної діяльності суб'єктів підприємництва має такий вигляд:

$$M_{ЕД} = \mathrm{a1x1 + a2x2 + a3x3 + \ldots + anxn}, \qquad (16)$$

де a1, a2, a3, … an – параметри моделі, якими є питома вага суми рангів відповідних факторів у загальній сумі балів по всіх факторах, отриманих у процесі рангового кореляційного аналізу результатів анкетного опитування керівників малих підприємств усіх видів економічної діяльності;

x1, x2, x3, … xn – бальна характеристика відповідного фактора по і-му підприємству, отримана методом експертних оцінок.

Отримані імітаційні рангові моделі мотиваторів ефективної діяльності суб'єктів підприємництва є підставою для загальної оцінки і порівняння розвитку малих підприємств за рахунок як внутрішніх факторів, так і факторів зовнішнього середовища. Порівняння можливо проводити як за значенням кожного мотиватору, так і сукупного мотиватору ефективної діяльності [5, с.213]. Використання методу рангової кореляції та побудова імітаційних рангових моделей мотиваторів ефективності діяльності малих підприємств у загальному вигляді можливо представити у вигляді наступного алгоритму (рис. 1). Варто підкреслити, що запропонована методика оцінки розвитку малого підприємництва можлива тільки за умови отримання первинної інформації шляхом анкетного опитування експертів та практичних фахівців – керівників суб'єктів підприємництва.

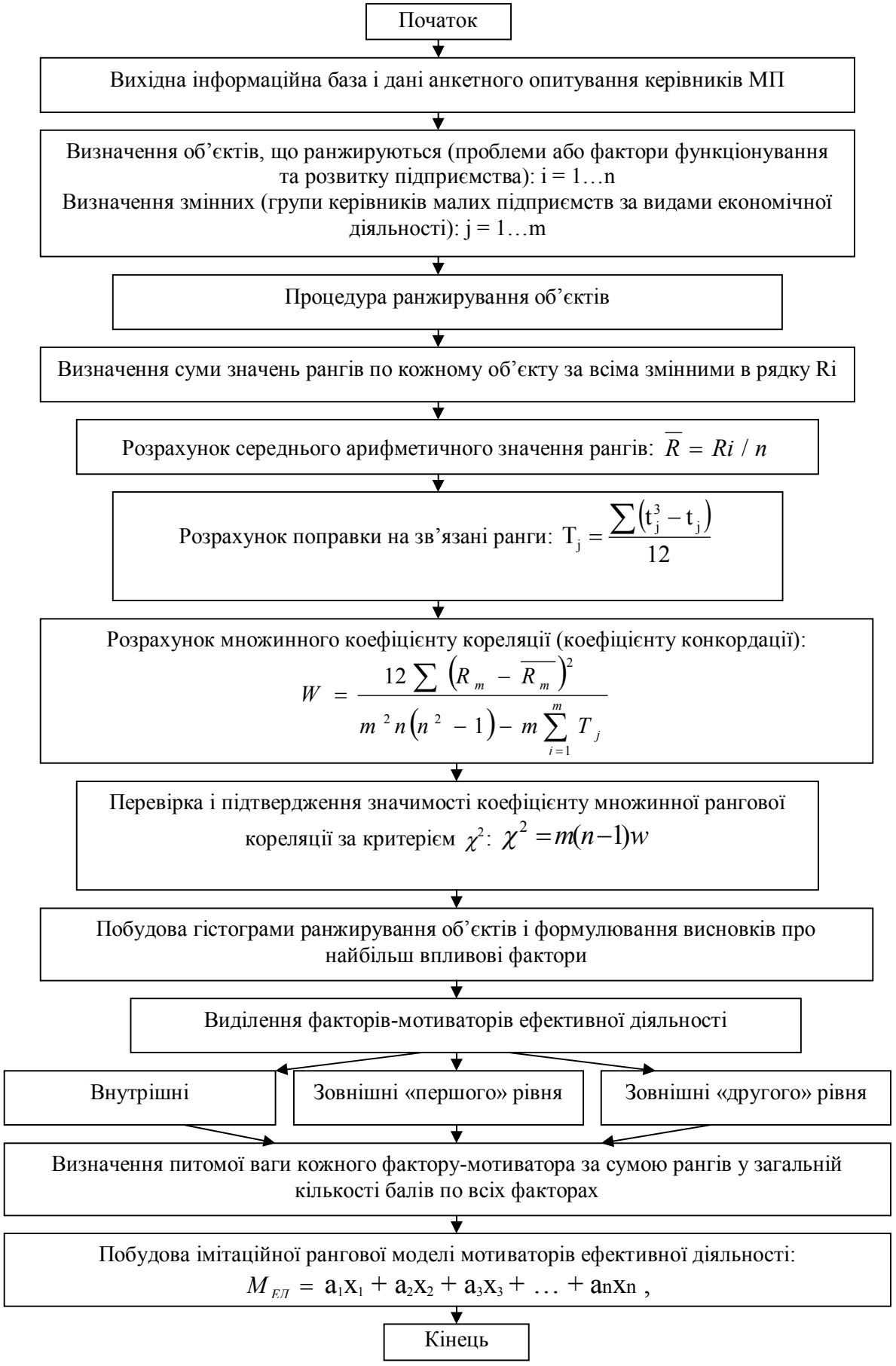


Рис. 1. Блок-схема алгоритму розрахунку коефіцієнту множинної рангової кореляції і побудови імітаційної рангової моделі

Висновки і перспективи подальших розробок. Отже, використання запропонованої методики рангової кореляції та побудови імітаційних рангових моделей дозволить виявити сильні й слабкі сторони малого підприємства, загального стану законодавства, що регулює основні положення функціонування підприємства, стану податкової системи, стану структур підтримки підприємництва, умов зовнішнього фінансування тощо [9]. Отримані імітаційні рангові моделі мотиваторів ефективної діяльності дозволяють проводити порівняння за результатами моделювання і визначати підприємства, що є лідерами і аутсайдерами з точки зору стану і впливу внутрішніх і зовнішніх факторів, які не піддаються кількісному виміру [10; 11].

Результати рангового кореляційного аналізу проблем і факторів розвитку підприємництва та імітаційні рангові моделі мотиваторів ефективної діяльності суб'єктів малого підприємництва можуть використовувати різні інстанції та структури, а саме, державні, регіональні та місцеві органи управління, податкові установи, інвестори та комерційні партнери підприємства, засоби масової інформації, окремі підприємства, їх власники та акціонери.

Література

1. *Ольвінська Ю. О. Конкурентоспроможність національної економіки як фактор інвестиційної привабливості / Ю. О. Ольвінська, О. І. Селезньов // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. праць. – Одеса: Одеський державний економічний університет. – 2004. – Вип. 17. – С. 295–301.*
2. *Ольвінська Ю. О. Розвиток інфраструктури малого і середнього бізнесу в Україні / Ю. О. Ольвінська, О. В. Самотоєнкова // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. праць. – Одеса: Одеський державний економічний університет. – 2009. – Вип. 37. – С. 254–258.*
3. *Ольвінська Ю. О. Актуальні проблеми розвитку малих підприємств Одеської області [Електронний ресурс] / Ю. О. Ольвінська // Ефективна економіка: наук. видання Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету. – 2015. – № 2. – Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua.*
4. *Дрига С. Г. Мале підприємництво України: становлення, механізми управління та підтримки: монографія / С. Г. Дрига. – К.: ТОВ «ДКС центр», 2009. – 362 с.*
5. *Уманець Т. В. Методи і моделі оцінювання розвитку малого бізнесу: мезо- і мікрорівень: монографія / Т. В. Уманець, Ю. О. Ольвінська, О. В. Лучакова. – Донецьк: ВІК, 2010. – 250 с.*
6. *Ольвінська Ю. О. Методи і моделі оцінки розвитку малого підприємництва Одеського регіону / Ю. О. Ольвінська // Методологія статистичного забезпечення розвитку регіону: монографія / [за заг. ред. канд. екон. наук, проф. А. З. Підгорного]. – Одеса: Атлант, 2012. – С. 196–242.*
7. *Ольвінська Ю. О. Ранговий кореляційний аналіз при дослідженні діяльності малих підприємств / Ю. О. Ольвінська, О. В. Самотоєнкова // Економіка підприємства: сучасні проблеми теорії та практики: матеріали IV Міжнар. наук.-практ. конф. – Одеса, 2015. – С. 198–199.*
8. *Витковская Е. В. Статистические методы – инструмент изучения социально-экономических процессов / Е. В. Витковская, А. З. Подгорный, Ю. О. Ольвинская [и др.] // Историк-экономист С. Я. Боровой и проблемы современной истории экономики: к 110-летию со дня рождения С. Я. Борового: монография. – 2013. – С. 211–256.*
9. *Ольвінська Ю. О. Особливості державного регулювання малого підприємництва у країнах світу [Електронний ресурс] / Ю. О. Ольвінська // Державне управління: удосконалення та розвиток: наук. видання Академії муніципального управління. – 2015. – № 2. – Режим доступу до журналу: http://www.dy.nayka.com.ua.*
10. *Ольвінська Ю. О. Напрями удосконалення механізму сприяння розвитку суб'єктів малого підприємництва / Ю. О. Ольвінська // Формування ринкових відносин в Україні. – 2015. – Вип. 3. – С. 117–123.*
11. *Ольвінська Ю. О. Проблеми регіональної підтримки розвитку малого підприємництва в Одеській області / Ю. О. Ольвінська // Теорія та практика державного управління: збірник наукових праць. – Харків: ХРІДУ НАДУ при Президентові України, 2007. – Вип. 2 (17). – С. 170–176.*

References

1. *Olvinska, Yu. O., Seleznev, O. I. (2004), «Competitiveness of the national economy as a factor of investment attractiveness» [Konkurentospromozhnist natsionalnoi ekonomiky yak faktor investytsiynoi pryvablyvosti], Socio-economic research bulletin, Odessa, ONEU, Vol. 17, pp. 295–301 (ukr)*
2. *Olvinska, Yu. O., Samotoienkova, O. V. (2009), «Infrastructure development of small and medium business in Ukraine» [Rozvytok infrastruktury maloho i serednoho biznesu v Ukraini], Socio-economic research bulletin, Odessa, ONEU, Vol. 37, pp. 166–170 (ukr)*
3. *Olvinska, Yu. O. (2015), «Actual problems of development of small enterprises in Odessa region» [Aktualni problemy rozvytku malykh pidpryemstv Odeskoi oblasti], Efficient Economy: scientific edition of Dnepropetrovsk State Agrarian and Economic University, No. 2, available at: http://www.economy.nayka.com.ua (ukr)*
4. *Dryha, S. H. (2009), Ukraine's small business: development, management mechanisms and support: monograph [Male pidpryiemnytstvo Ukrainy: stanovlennia, mekhanizmy upravlinnia ta pidtrymky: monohrafiia], LLC DKS center, Kyiv, 362 p. (ukr)*
5. *Umanets, T. V., Olvinska, Yu. O. and Luchakova, O. V. (2010), Methods and models of evaluation of small business, meso and micro level: monograph [Metody i modeli otsiniuvannia rozvytku maloho biznesu: mezo- i mikroriven: monohrafiia], VIK, Donetsk, 250 p. (ukr)*
6. *Olvinska, Yu. O., (2012), Methods and models for evaluating small business development in Odessa region. Ed. by A. Z. Podgornyj. The methodology of statistical support of regional development: monograph [Metodolohiia statystychnoho zabezpechennia rozvytku rehionu: monohrafiia], Atlant, Odessa, pp. 196–242 (ukr)*
7. *Olvinska, Yu. O., Samotoienkova, O. V. (2015), «Rank correlation analysis in the study of small businesses»: Proceedings of IV International Scientific Conference «Enterprise economy: modern problems of theory and practice» [Ranhovyi koreliatsiinyi analiz pry doslidzhenni diialnosti malykh pidpryiemstv: Materialy mizhnarodnoi nauk.-praktychnoi konferentsii «Ekonomika pidpryiemstva: suchasni problemy teorii ta praktyky»], ONEU, Odessa, pp. 198–199 (ukr)*
8. *Vitkovskaya, E. V., Podgornyj, A. Z., Olvinskaya, Yu. O. and other (2013), Statistical methods – learning tool of socio-economic processes, Economic historian S. Ya. Borovoy and problems of modern economic history: the 110th anniversary of the birth S. Ya. Borovogo: monograph [Istorik-ekonomist S. Ya. Borovoj i problemy sovremennoj istorii ekonomiki: k 110-letiyu so dnya rozhdeniya S. Ya. Borovogo: monografiya], Odessa, pp. 211–256 (rus)*
9. *Olvinska, Yu. O. (2015), «Features of state regulation of small business around the world» [Osoblyvosti derzhavnoho rehuliuvannia maloho pidpryiemnytstva u krainakh svitu], Public administration, improvement and development, Municipal Management Academy, No. 2, available at: http://www.dy.nayka.com.ua (ukr)*
10. *Olvinska, Yu. O. (2015), «Directions of perfection of mechanism of small business support» [Napriamy udoskonalennia mekhanizmu spryiannia rozvytku subiektiv maloho pidpryiemnytstva], Formation of market relations in Ukraine, Vol. 3, pp. 117–123 (ukr)*
11. *Olvinska, Yu. O. (2007), «Problems of regional support small business development in the Odessa area» [Problemy rehionalnoi pidtrymky rozvytku maloho pidpryiemnytstva v Odeskii oblasti], Theory and practice of public administration, National Academy for Public Administration under the President of Ukraine, Kharkov, Vol. 2 (17), pp. 170–176 (ukr)*

Стаття надійшла до редакції 07.09.2015.

УДК 331.101.6:061.5

Ольга Михайлівна ОРЛЕНКО
викладач кафедри економіки підприємства, Одеський національний економічний університет, e-mail: orlenko20022015@gmail.com

КОРПОРАТИВНІ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЯК УМОВА ЗРОСТАННЯ ПРОДУКТИВНОСТІ ПРАЦІ СУЧАСНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Орленко, О. М. Корпоративні системи управління як умова зростання продуктивності праці сучасного підприємства / Ольга Михайлівна Орленко // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. праць; за ред.: М. І. Звєрякова (голов. ред.) та ін. (ISSN 2313-4569). – Одеса: Одеський національний економічний університет. – 2015. – Вип. 3. – № 58. – С. 170–178.

Анотація. *У статті розглянуто середньорічну динаміку зміни рівня продуктивності праці України та країн Центральної Азії, Південно-Східної Європи, Росії за період з 2006 по 2014 рр. Порівняння з аналогічним показником США свідчить про суттєве відставання вітчизняних значень від американських. Дослідження доводять існування сильної кореляції між якістю методів управління і результатами діяльності підприємства, в тому числі, рівнем продуктивності праці. Доведено необхідність першочергового застосування організаційно-управлінських інновацій, які виявляються більш економічними і ефективними на даному етапі розвитку нашої країни. Це обумовлено тим, що внаслідок недосконалості методів управління в Україні, віддача від технологічних інновацій, які використовуються істотно знижується. Встановлено, що вітчизняні підприємства як по Україні в цілому, так і по Одеському регіону зокрема, не розглядають організаційні інновації в якості дієвого чинника зростання рівня їх продуктивності праці та конкурентоспроможності. Запропоновано в якості одного із варіантів організаційно-управлінських інновацій використовувати корпоративні системи управління, здатні істотно підвищити якість рішень, які приймає керівництво підприємства, що забезпечить поліпшення його основних техніко-економічних показників.*

Ключові слова: *продуктивність праці; організаційно-управлінські інновації; корпоративні системи управління.*

Ольга Михайловна ОРЛЕНКО
преподаватель кафедры экономики предприятия, Одесский национальный экономический университет, e-mail: orlenko20022015@gmail.com

КОРПОРАТИВНЫЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ КАК УСЛОВИЕ РОСТА ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА СОВРЕМЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Орленко, О. М. Корпоративные системы управления как условие роста производительности труда современного предприятия / Ольга Михайловна Орленко // Вестник социально-экономических исследований: сб. науч. трудов; под ред. М. И. Зверякова (глав. ред.) и др. (ISSN 2313-4569). – Одесса: Одесский национальный экономический университет. – 2015. – Вып. 3 – № 58. – С. 170–178.

Аннотация. *В статье рассмотрена среднегодовая динамика изменения уровня производительности труда Украины и стран Центральной Азии, Юго-Восточной Европы, России за период с 2006 по 2014 гг. Сравнение с аналогичным показателем США свидетельствует о существенном отставании по этому показателю. Исследования доказывают существование сильной корреляции между качеством методов управления и результатами деятельности предприятия, в том числе уровнем производительности труда. Доказана необходимость первоочередного применения организационно-управленческих инноваций, которые оказываются более экономичными и эффективными на данном этапе развития нашей страны. Это обусловлено тем, что вследствие несовершенства методов управления в Украине, отдача от используемых технологических инноваций существенно снижается. Установлено, что отечественные предприятия, как по Украине, так и по Одесскому региону в частности, не рассматривают организационные инновации в качестве действенного фактора роста уровня их производительности труда и конкурентоспособности. Предложено в качестве одного из вариантов организационно-управленческих инноваций использовать корпоративные системы управления, способные существенно повысить качество решений, которые принимает руководство предприятия, что обеспечит улучшение его основных технико-экономических показателей.*

Ключевые слова: *производительность труда; организационно-управленческие инновации; корпоративные системы управления.*

 © ОРЛЕНКО О.М., 2015

Olga ORLENKO
Lecturer of Enterprise Economy Department, Odessa National Economic University,
e-mail: orlenko20022015@gmail.com

ENTERPRISE SYSTEMS AS A CONDITION OF MODERN COMPANIES' LABOUR PRODUCTIVITY GROWTH

Orlenko, O. (2015). Enterprise systems as a condition of modern companies' labor productivity growth. Ed.: M. Zveryakov (ed.-in-ch.) and others [Korporatyvni systemy upravlinnia yak umova zrostannia produktyvnosti pratsi suchasnoho pidpryiemstva; za red. M. I. Zveriakova (gol. red.) ta in.], Socio-economic research bulletin (ISSN 2313-4569), Odessa National Economic University, Odessa, Issue 3, No. 58, pp. 170–178.

Abstract. *The article considers the dynamics of changes in average labor productivity in Ukraine and Central Asia, Southeast Europe, Russia from 2006 to 2014. Comparing with the same indicator of the United States shows a significant lag on this indicator. Studies prove the existence of a strong correlation between the quality of management and performance of the enterprise, including the level of labor productivity. The need for priority use of organizational and managerial innovations that are more efficient and effective at this stage of development of our country is proved. This is due to the fact that, because to the imperfections of governance in our country, the impact of technological innovation used is significantly reduced. It is found that domestic enterprises both in Ukraine and in the Odessa region, in particular, do not consider organizational innovations as an effective factor in the growth of their level of productivity and competitiveness. It is proposed to use enterprise systems as an option in the organizational and management innovations that can significantly improve the quality of decisions made by company management and will improve its main technical and economic indicators.*

Keywords: *labour productivity; organizational and managerial innovations; enterprise systems.*

JEL classification: *J300, L200*

Постановка проблеми у загальному вигляді. Особливістю господарської діяльності на сучасному етапі є збільшення ступеня невизначеності ситуації на ринках, коливання завантаження виробничих потужностей і зайнятості персоналу, швидкі зміні асортименту, технологій, зростання капіталоємності виробництва. Унаслідок цього діяльність будь-якого підприємства здійснюється в умовах досить жорсткої конкуренції і нестабільного зовнішнього середовища. Необхідність оперативного реагування на кон'юнктуру ринку і швидко мінливу економічну ситуацію вимагає перебудови внутрішньої мікроекономіки підприємства, адаптації управлінського обліку до цих змін та оптимізації процесів управління. У зв'язку з цим підприємство має потребу в рішенні задач управління на якісно новому рівні. Для цього необхідно знати основні закони управління, володіти сучасними управлінськими технологіями.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Багатогранна проблема підвищення продуктивності праці привертала увагу багатьох зарубіжних дослідників, зокрема, – Д. Сінка, Ф. Тейлора, Г. Емерсона, Б. Генкіна, Р. Колосової, Р. Яковлєва та ін. Вітчизняний внесок у дослідження цієї теми зробили: В. Дієсперов, А. Ревенко, А. Колот, Т. Заяць, М. Семикіна, О. Грішнова, Н. Танасієнко, Ю. Слободчикова та ін. Розглядом організаційно-управлінських інновацій, їх місця в сучасній діяльності підприємства та впливу на рівень продуктивності праці займались такі науковці як: І. Ясенкова, В. Голиков, Л. Анісімова, В. Балан та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Не зважаючи на значну кількість наукових напрацювань за цією проблематикою, можна стверджувати, що в Україні сьогодні недостатньо системних досліджень щодо впливу організаційно-управлінських інновацій на рівень продуктивності праці та необхідності їх більш широкого застосування вітчизняними підприємствами задля зміцнення їх конкурентоспроможності та ефективності.

Постановка завдання. Метою статті є обґрунтування необхідності першочергового використання організаційно-управлінських інновацій вітчизняними підприємствами. Саме

низька якість управління нівелює ефект від використання продуктових та процесних інновацій, тим самим знижуючи очікуваний ефект від їх впровадження.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасні умови глобалізації вимагають посилення уваги до питань підвищення продуктивності праці. Зростання конкурентного тиску з боку зарубіжних виробників, які мають більш ефективні виробництва, виробляють продукцію з більш низькою собівартістю або ту, що перевершує за якістю товари вітчизняних виробників, набуває особливої актуальності в умовах поглиблення кризової ситуація як в масштабах країни, так і світу в цілому. Тому аналіз динаміки рівня продуктивності праці з подальшим пошуком, виявленням і використанням резервів зростання продуктивності праці набуває першочергового значення, як на рівні країни, так і окремих підприємств.

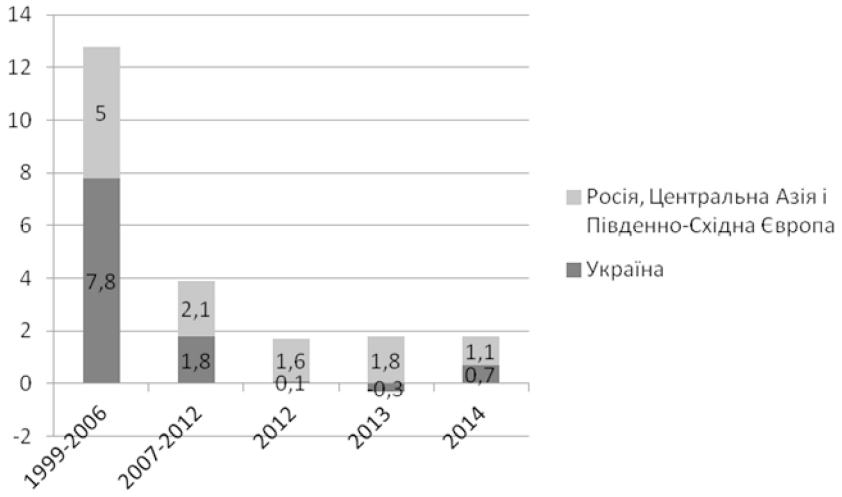


Рис. 1. Динаміка середньорічної зміни рівня продуктивності праці України та країн Центральної Азія і Південно-Східної Європи, Росії (розроблено автором за даними [1])

Як видно із рис. 1, за період 1999–2006 рр. середньорічний темп зростання продуктивності праці України складав 7,8%, що майже вдвічі перевищує середньоєвропейські значення і на 2,8% більше, порівняно з країнами Центральної Азії та Південно-Східної Європи. Згідно зі звітом McKinsey [2, с.4], такі темпи зростання рівня продуктивності праці дозволили збільшити рівень ВВП на душу населення та перемістити Україну з 109 на 95 місце у світовому рейтингу рівня ВВП на душу населення. Збільшення рівня продуктивності праці вдалося досягнути за рахунок більш раціонального завантаження виробничих потужностей. Однак після 2009 р. ці резерви були вичерпані, що миттєво відбилося на динаміці рівня продуктивності праці. Так за період 2012–2014 рр. значення цього показника суттєво зменшилось, а в 2013 р. взагалі набуло позначки -0,3%. На початок 2014 р. рівень продуктивності праці України складав лише 18% від рівня США. Тому для повернення країни на шлях інтенсивного та стрімкого зростання продуктивності праці необхідно здійснити пошук нових резервів.

Існують два способи підвищення продуктивності праці. Перший передбачає впровадження нових технологій, вкладення коштів в оновлення та модернізацію основного капіталу підприємств. Кожне підприємство стикається з необхідністю витрат на технічне переозброєння. Однак сьогодні лише сучасного обладнання замало для підвищення ефективності діяльності на підприємстві. На цьому наголошує З. Шацька: «головна проблема полягає не в тому, чи доцільно підприємству йти на такі витрати (мається на увазі витрати на придбання сучасного обладнання – прим. автора), а в тому, наскільки система підприємства спроможна використати сучасне обладнання та технологію. Саме тому, паралельно з впровадженням нової техніки та технології, на підприємстві потрібно здійснити перебудову методів організації та управління, впровадити нове управлінське мислення на всіх рівнях

менеджменту таким чином, щоб все це дійсно призвело до одночасного підвищення якості, ефективності та гнучкості виробництва, подальшого розвитку підприємства» [3].

Другим, не менш ефективним способом підвищення продуктивності праці, є застосування сучасних управлінських методів, використання організаційно-управлінських інновацій. Адже до сих пір більшість українських підприємств використовують методи управління, які розроблені багато років назад і були ефективними в ситуації передбачуваності та прогнозованості економіки. А сьогодні світ змінюється з такою швидкістю, що необхідно вчитися управляти по-новому та оперативно реагувати на зовнішні і внутрішні зміни. Кризи набувають перманентного характеру, тому нові управлінські технології стають вирішальним фактором розвитку компаній.

Організаційно-управлінські інновації – це зміни в системі управління підприємницькою структурою з метою підвищення ефективності її функціонування та конкурентоспроможності [4].

І. Г. Ясенкова дає таке визначення: «організаційні інновації – це реалізовані нові методи ведення бізнесу, організації робочих місць, зовнішніх зв'язків, спрямовані на підвищення ефективності діяльності суб'єкта господарювання шляхом зниження адміністративних і трансакційних витрат, зростання задоволеності працівників організацією робочих місць, одержання доступу до ринку активів» [5, с.10].

Метою впровадження організаційно-управлінських інновацій є підвищення продуктивності праці, мінімізація трудовитрат і термінів створення нової продукції, гарантія поставки продукції замовнику, максимальну якість при мінімальній вартості. Основна ідея полягає в усуненні втрат будь-якого бізнес-процесу, який споживає ресурси, але не створює додаткової цінності.

Ознаки віднесення інновацій до організаційно-управлінських можна розділити на дві групи [4]:

І ознака: що саме виступатиме в якості об'єкту інновацій:

- методи управління;
- інформаційні технології в системі управління;
- соціальна організація;
- репутація і імідж.

ІІ ознака: організаційно-економічні результати:

- застосування нових технічних засобів в управлінні: засобів зв'язку, засобів фіксації, передачі, обробки, зберігання інформації тощо;
- впровадження нових комп'ютерних програм і систем підтримки управлінських рішень;
- зміна структури і змісту інформаційних потоків, введення планових і звітних форм і показників, зміна структури і змісту баз даних, зміна регламентів щодо документообігу тощо;
- зміни в організаційній структурі управління;
- зміни в структурі персоналу і порядку його роботи;
- введення нових методик мотивації і стимулювання персоналу;
- навчання і покращення кваліфікації персоналу;
- зміни в методах управління;
- зміни в системі цілепокладання (в тому числі, перегляд місії, політики, стратегії та інших стратегічних документів);
- зміни в технології і методах прийняття рішень;
- введення нових регламентів функціонування структурних підрозділів, нових або модифікованих нормативів і корпоративних стандартів;
- ребрендінг, проведення PR-акцій, заходів у сфері благодійності;
- вдосконалення відносин з акціонерами та стейкхолдерами.

Про зв'язок між якістю менеджменту та продуктивністю праці йдеться у роботі [6]: «… в міру освоєння нових для себе організаційно-управлінських «ноу-хау» фірма істотно підвищує якість інформації, необхідної для прийняття обґрунтованих управлінських рішень,

скорочує витрати часу на її обробку, знижує потребу в кількості менеджерів, що виконують рутинну роботу».

Високий рівень автоматизації і сучасні технології управління забезпечують очевидні переваги американським і європейським компаніям. Наприклад, норвежці працюють на 30% менше росіян, забезпечуючи при цьому в 4 рази більший внесок у ВВП. У той час як в США середньостатистичний працівник збільшує ВВП щогодини на 60 доларів, російський співробітник виробляє за годину лише 21,5 долар [7].

Нещодавно проведені дослідження вказують на наявність сильної кореляції між якістю методів управління і результатами діяльності підприємств, причому така кореляція характерна також і для країн з перехідною економікою та інших країн з ринком, що формується. Крім того, брак управлінських навичок є однією з причин низької продуктивності праці на підприємствах. Як свідчать результати виробничого експерименту в галузі управління на великих індійських текстильних підприємствах, завдяки вдосконаленню методів управління, продуктивність праці через рік після впровадження зросла на 17%. Це вказує на те, що вдосконалення методів управління може бути відносно маловитратним і низькоризикованим способом підвищення продуктивності на підприємствах в країнах з перехідною економікою, до яких належить і Україна [8, с.56].

До того ж, для таких країн як Україна, ефективність від використання процесних інновацій набагато менша саме внаслідок низького рівня управління. Про це свідчить той факт, що, наприклад, в регіоні СЕК (Східна Європа та Кавказ) вдосконалення методів управління дає підвищення продуктивності праці на 40%, а впровадження нових процесів – всього на 6%. У Росії віддача від поліпшення якості управління та інноваційних процесів оцінюється відповідно у 32% і 2% [8, с.56]. Таким чином, якісне поліпшення методів управління на вітчизняних підприємствах повинно здійснюватися швидшими темпами, порівняно з впровадженням процесних інновацій. Адже неможливо отримати максимальний ефект від останніх внаслідок невідповідності сфери управління.

Однак, якщо проаналізувати ситуацію, яка склалася в Україні та Одеському регіоні зокрема, то можна дійти висновку, що організаційні інновації не розглядаються вітчизняними підприємствами у якості впливового фактору зростання рівня продуктивності праці та дієвого інструменту посилення власних конкурентоздатних позицій.

Таблиця 1

Кількість підприємств в Україні та Одеській області, що впроваджували інновації, за типами інновацій у 2014 році (розроблено автором за даними [9])

	Усього	У т.ч. впроваджували			
		інноваційну продукцію	інноваційні процеси	організаційні інновації	маркетингові інновації
Україна	1208	600	614	125	157
Одеський регіон	39	23	13	3	7

Як видно із табл. 1 частка організаційних інновацій у загальній кількості впроваджуваних у 2014 році по країні складала лише 10,35%, а по Одеському регіону – 7,69%. Це є абсолютно неприйнятним, адже інновації в організаційній сфері пов'язані з меншим ступенем ризику та витратами для фірм, ніж технологічні інновації, і з урахуванням такого значного приросту продуктивності, дивно, що їх використовують менше однієї третини фірм, які брали участь в обстеженні [10, с.52]. До того ж, внаслідок низької якості управління, цілком зрозуміло, чому віддача від процесних інновацій незначна. Тому необхідно як скоріше визначити основні бар'єри, що стримують впровадження управлінських новацій та розробити дієві засоби для їхнього усунення.

Головними причинами невикористання організаційних новацій в поточній діяльності вітчизняних підприємств можна назвати такі:

– відсутність досвіду та навиків використання сучасних організаційно-управлінських інновацій;

– інформаційні бар'єри, тобто підприємства не знайомі з існуючими сучасними методами управління, або керівництво скептично відноситься до можливості отримання віддачі від них;
– консерватизм управлінського персоналу, тобто протидія будь-яким змінам з боку керівництва компанії.

Одним із видів організаційно-управлінських інновацій є корпоративні інформаційні системи управління, що представляють собою відкриту інтегровану автоматизовану систему реального часу з автоматизації бізнес-процесів компанії всіх рівнів, в тому числі, і бізнес-процесів прийняття управлінських рішень. При цьому ступінь автоматизації бізнес-процесів визначається виходячи із забезпечення максимального прибутку компанії [8].

Впровадження та засвоєння українськими підприємствами сучасних корпоративних інформаційних систем здатне забезпечити наближення значення вітчизняного показника продуктивності праці до світового рівня, збільшити прибутковість та конкурентоздатність українського бізнесу. Водночас, лише із запровадженням цих систем управління автоматично результат отримати не вдасться. Досвід аналізу проблем впровадження корпоративних систем свідчить про існування наступних перепон для їх ефективного використання [8]:
– більшість причин низької результативності впровадження корпоративних систем пов'язана із застарілими організаційно-управлінськими технологіями, що використовуються на вітчизняних підприємствах. Тому основним завданням розвитку підприємства може вважатися поетапне освоєння сучасних організаційно-управлінських технологій, які широко використовуються підприємствами у промислово розвинених країнах;
– такі технології повинні охоплювати весь життєвий цикл продукції: від аналізу потреб ринку і запитів споживачів до утилізації продукції;
– сучасні організаційно-управлінські технології, що впроваджуються, повинні спиратися на інформаційні технології. А це означає, що впровадження корпоративних систем має розглядатися не як самоціль, а лише як завдання щодо створення засобів підтримки організаційно-управлінських технологій, в яких провідна роль належить людям.

За наявними статистичними даними, використання застарілих організаційно-управлінських технологій призводить до того, що понад 60% підприємств не мають можливості розвитку і потребують санації, а решта 40% підприємств сильно розрізняються за рівнем розвитку. Необхідно комплексно підходити до вирішення цієї задачі, використовуючи найбільш прийнятні та необхідні корпоративні системи управління.

Концепція впровадження корпоративних систем управління на українських підприємствах повинна включати такі основні напрямки:
1) впроваджуватися повинні не просто системи, а комплекс технологій управління, підкріплений відповідними інструментами;
2) склад цього комплексу залежить від існуючого рівня розвитку підприємства в цілому і від рівня управління основними бізнес-процесами на підприємстві;
3) комплекс підбирається індивідуально для кожного підприємства. Він повинен забезпечити: просування підприємства на наступний рівень розвитку та забезпечити запас для подальшого розвитку;
4) для цього основні бізнес-процеси (виробничі і невиробничі) ще до початку впровадження корпоративної системи повинні бути виявлені, тобто повинні бути визначені операції цих процесів, розподілені відповідальність, повноваження і ресурси; повинна бути побудована мережа процесів – бізнес-модель підприємства; потрібно ліквідувати основні невідповідності нормам реальної реалізації процесів.

Найбільш використовуваними є наступні корпоративні системи управління [11].

ERP (Enterprise Resource Planning System) – система планування ресурсів підприємства. Сучасні ERP з'явилися в результаті майже сорокарічної еволюції управлінських та інформаційних технологій. Головне їх призначення – побудова єдиного інформаційного простору підприємства (об'єднання усіх відділів і функцій), ефективне управління усіма ресурсами компанії, пов'язаними з продажем, виробництвом, обліком

замовлень. Будується ERP-система за модульним принципом і, зазвичай, містить модуль безпеки для запобігання як внутрішніх, так і зовнішніх крадіжок інформації.

Проблеми ж виникають переважно через неправильність роботи або початкової побудови плану впровадження системи. Наприклад, урізані інвестиції в навчання персоналу для роботи в системі істотно знижують ефективність. Тому впроваджують ERP-системи, зазвичай, не відразу в повному обсязі, а окремими модулями (особливо на початковій стадії).

CRM (Customer Relationship Management System) – система з управління взаємовідносинами з клієнтами. CRM-система допомагає автоматизувати роботу підприємства з клієнтами, створити клієнтську базу і ефективно її використовувати. Адже успіх компанії, незалежно від її розміру, залежить від здатності глибше зрозуміти потреби покупців і тенденції ринку, а також реалізувати можливості, що виникають на різних етапах взаємодії з клієнтами. Такі функції як автоматизація бізнес-процесів, які відповідають за стосунки з клієнтом, контроль абсолютно всіх угод (тут важливо відстежити найбільш важливі та складні операції), постійний збір інформації про клієнтів і аналіз усіх етапів реалізації угод є головними обов'язками систем цього класу.

MES (Manufacturing Execution System) – система оперативного управління виробництвом. Системи цього класу відстежують і документують увесь виробничий процес, відображають виробничий цикл у реальному часі. На відміну від ERP, що не має безпосереднього впливу на процес, за допомогою MES стає можливим коригувати (або повністю перебудовувати) процес стільки раз, скільки це буде потрібно. Інакше кажучи, системи такого класу призначені для оптимізації виробництва і підвищення його рентабельності. Фахівці називають MES мостом між фінансовими операціями ERP-систем і оперативною діяльністю підприємства на рівні цеху, ділянки або лінії.

WMS (Warehouse Management System) – забезпечує комплексну автоматизацію управління складськими процесами. Необхідний і ефективний інструмент сучасного складу (наприклад, «1С: Склад»).

EAM (Enterprise Asset Management) – система управління основними фондами підприємства, що дозволяє скоротити простої устаткування, витрати на техобслуговування, ремонт і матеріально-технічне постачання, а також є необхідним інструментом у роботі фондомістких галузей.

HRM (Human Resource Management) – система управління персоналом, основна мета якої полягає в залученні та утриманні цінних для підприємства кадрових фахівців. HRM-системи вирішують два головні завдання: упорядкування всіх облікових і розрахункових процесів, пов'язаних з персоналом, і зниження відсотка відтоку співробітників.

Основні труднощі при впровадженні корпоративних інформаційних систем:

- недостатня формалізація процесів управління на підприємстві;
- відсутність повного розуміння у керівників механізмів реалізації рішень і того, як працюють виконавці;
- необхідність реорганізації підприємства в інформаційну систему;
- необхідність зміни технології бізнес-процесу;
- потреба в залученні нових фахівців для управління інформаційними системами та/або перенавчання власних фахівців для роботи в системі;
- опір працівників і керівників (наразі суттєву роль відіграє те, що люди ще не звикли до інтеграції підприємства і комп'ютерних технологій);
- необхідність формування кваліфікованої команди для впровадження системи, в яку включатимуться співробітники підприємства і один із топ-менеджерів підприємства, зацікавлений в цьому процесі (адже за відсутності зацікавленості прагматичний аспект впровадження корпоративних систем управління зводиться до мінімуму).

Факторами успішного впровадження корпоративних систем управління є:

- участь керівництва у впровадженні;
- наявність і дотримання плану впровадження;
- наявність у менеджерів чітких цілей і вимог до проекту;

- участь у впровадженні фахівців компанії-клієнта;
- якість корпоративної системи управління і команди постачальника рішення;
- проведення реінжинірингу бізнес-процесів до впровадження;
- наявність у підприємства виробленої стратегії.

Основні складності при впровадженні корпоративної інформаційної системи:

- неуважність керівництва компанії до проекту;
- відсутність чітко сформульованих цілей проекту;
- неформалізованість бізнес-процесів у компанії;
- неготовність компанії до змін;
- нестабільність законодавства;
- корупція в компаніях;
- низька кваліфікація кадрів в компанії;
- недостатнє фінансування проектів.

Результати впровадження корпоративних систем управління:

- підвищення внутрішньої керованості компанії, гнучкості і стійкості до зовнішніх впливів;
- збільшення продуктивності праці в компанії, зростання її конкурентоспроможності, а в підсумку – прибутковості;
- збільшуються обсяги продажів;
- знижується собівартість;
- зменшуються складські запаси;
- скорочуються терміни виконання замовлень;
- поліпшується взаємодія з постачальниками.

Переваги впровадження корпоративних систем управління:

- отримання достовірної і оперативної інформації про діяльність усіх підрозділів компанії;
- підвищення ефективності управління компанією;
- скорочення витрат робочого часу на виконання робочих операцій;
- підвищення загальної результативності роботи за рахунок більш раціональної її організації.

Висновки і перспективи подальших розробок. Особливістю господарської діяльності на сучасному етапі є збільшення ступеня невизначеності ситуації на ринках, коливаннях завантаження виробничих потужностей і зайнятості персоналу, швидкі зміні асортименту, технологій, зростання капіталоємності виробництва. Діяльність будь-якого підприємства здійснюється в умовах досить жорсткої конкуренції і нестабільного зовнішнього середовища. Необхідність оперативного реагування на кон'юнктуру ринку і швидко мінливу економічну ситуацію вимагає внутрішньої перебудови підприємства, адаптації управлінського обліку до цих змін та відповідної оптимізації процесів управління. У зв'язку з цим підприємство має потребу в рішенні задач управління на якісно новому рівні. Для цього необхідно знати основні закони управління, володіти сучасними управлінськими технологіями. За цих умов підприємства змушені скористатися корпоративними системами управління задля вдосконалення своєї діяльності та отримання ефекту від технічних та технологічних новацій, які запроваджуються.

Література

1. *The Conference Board Total Economy Database, May 2015 [Electronic source]. – Access: http://www.conference-board.org/data/economydatabase.*
2. *Украина. Возобновление экономического роста. 2009. McKinsey & Company [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://iee.org.ua/ua/prognoz/1758.*
3. *Шацька З. Я. Досвід зарубіжних підприємств з використання управлінських інновацій / З. Я. Шацька [Електронний ресурс] // Ефективна економіка. – 2011. – № 9. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2011_9_34.*
4. *Асаул А. Н. Организация предпринимательской деятельности: учеб. [Электронный ресурс] / А. Н. Асаул. – СПб.: АНО ИПЭВ, 2009. – 336 с. – Режим доступа: http://www.aup.ru/books/m6/7_5.htm.*

5. Яненкова І. Г. Організаційно-управлінські ресурси інноваційного розвитку економіки: методологія та практика: монографія [Електронний ресурс] / І. Г. Яненкова. – Миколаїв: Вид-во ЧДУ ім. П. Могили, 2012. – 380 с.: табл., рис. – Режим доступу: http://lib.chdu.edu.ua/index.php?m=9&b=58
6. Голикова В. В. Организационно-управленческие инновации и их влияние на конкурентоспособность предприятия [Электронный ресурс] / В. В. Голикова. – Режим доступа: https://www.hse.ru/data/2010/04/13/1218001775/doklad_golikova.pdf.
7. Антоневич К. Производительность труда: цифры и факты [Электронный ресурс] / К. Антоневич // HRTimes. – 2013. – № 23. – Режим доступа: http://www.ecopsy.ru/publikatsii/proizvoditelnost-truda-tsifryi-i-faktyi.html.
8. Круглов М. Концепция формирования на росссийских предприятиях корпоративных систем все более высокого уровня [Электронный ресурс] / М. Круглов // Стандарты и качество. – 2000. – № 3. – Режим доступа: http://www.ria-stk.ru/stq/adetail.php?ID=5841.
9. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua.
10. Инновации и производительность труда. Доклад о переходном периоде [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.ebrd.com/downloads/research/transition/tr14br.pdf.
11. Корпоративна інформаційна система [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://uk.wikipedia.org/wiki.

References

1. The Conference Board Total Economy Database, May 2015, available at: http://www.conference-board.org/data/economydatabase.
2. Reviving Ukraine's economic growth (2009) [Ukraina. Vozobnovlenie ekonomicheskogo rosta], McKinsey & Company, available at: http://iee.org.ua/ua/prognoz/1758 (rus)
3. Shatska, Z. Y. (2011), «The foreign companies' experience of the innovation management use» [Dosvid zarubizhnykh pidpryiemstv z vykorystannia upravlinskykh innovatsii], Efficient economy, No. 9, available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2011_9_34 (ukr)
4. Asaul, A. N. (2009), Business organization [Organizatsyya predprinimatelskoy deyatelnosti], ANO IPEV, St. Petersburg, 336 p., available at: http://www.aup.ru/books/m6/7_5.htm (rus)
5. Yanenkova, I. G. (2012), Organizational and managerial resources of innovation development of economy: methodology and practice: monograph [Orhanizatsiino-upravlinski resursy innovatsiinoho rozvytku ekonomiky: metodolohiia ta praktyka: monohrafiia], Pablisher CSU named after P. Mohyla, Mykolayiv, 380 p., available at: http://lib.chdu.edu.ua/index.php?m=9&b=58 (ukr)
6. Golikova, V. V. (2010), Organizational and managerial innovations and their impact to the enterprises' competitiveness [Organizatsionno-upravlencheskie innovatsii i ikh vliyanie na konkurentosposobnost predpriyatiya], available at: https://www.hse.ru/data/2010/04/13/1218001775/doklad_golikova.pdf (rus)
7. Antonevich, K. (2013), «Productivity: facts and figures» [Proizvoditelnost truda: tsifry i fakty] HRTimes, No. 23, available at: http://www.ecopsy.ru/publikatsii/proizvoditelnost-truda-tsifryi-i-faktyi (rus)
8. Kruglov, M. (2000), «The concept of the formation of much higher level enterprise systems at the Russian enterprises» [Kontseptsiya formirovaniya na rosssiyskikh predpriyatiyakh korporativnykh system vse bolee vysokogo urovnya], Standards and Quality, No. 3, available at: http://www.ria-stk.ru/stq/adetail.php?ID=5841html (rus)
9. Official website of the State Statistics Service of Ukraine [Ofitsiinyi sait Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy], available at: http://www.ukrstat.gov.ua (ukr)
10. Innovation and labour productivity. The Report about transition period [Innovatsii i proizvoditelnost truda. Doklad o perekhodnom periode], available at: www.ebrd.com/downloads/research/transition/tr14br.pdf (rus)
11. Enterprise systems [Korporatyvna informatsiina systema], available at: https://uk.wikipedia.org/wiki (ukr)

Стаття надійшла до редакції 07.09.2015.

УДК 31:658.15

Тетяна Валеріївна ПОГОРЄЛОВА
кандидат економічних наук, доцент кафедри статистики,
Одеський національний економічний університет, e-mail: tvpogor@gmail.com

МОНІТОРИНГ ЯК СТАТИСТИЧНИЙ МЕТОД ДОСЛІДЖЕННЯ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ПІДПРИЄМСТВ

Погорєлова, Т. В. Моніторинг як статистичний метод дослідження фінансових результатів підприємств / Тетяна Валеріївна Погорєлова // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. праць; за ред.: М. І. Звєрякова (голов. ред.) та ін. (ISSN 2313–4569). – Одеса: Одеський національний економічний університет. – 2015. – Вип. 3. – № 58. – С. 179–186.

Анотація. *У статті узагальнено та систематизовано основні підходи до трактування моніторингу як процесу спостереження за фінансовими результатами підприємств з метою оцінювання їх поточного стану в сучасних умовах ринкових відносин. На підставі використання статистичних методів розроблено алгоритм моніторингу фінансових результатів та охарактеризовано його етапи. Досліджено сутність фінансових результатів економічної діяльності підприємств на базі сучасних стандартів фінансової та статистичної звітності. Здійснено процедуру статистичного моніторингу фінансових результатів підприємств Одеської області відповідно до запропонованого алгоритму. Проаналізовано структуру та динаміку фінансових результатів, представлено фактори, які впливають на сальдо фінансових результатів. Побудовано та проаналізовано авторегресійну факторну модель фінансових результатів економічної діяльності. Сформульовано висновки та загальні рекомендації щодо стану підприємств Одеської області.*

Ключові слова: *статистичні методи; алгоритм моніторингу; доходи; збитки; сальдо фінансових результатів; економічна діяльність; регіон; структура; динаміка; авторегресійний факторний аналіз.*

Татьяна Валерьевна ПОГОРЕЛОВА
кандидат экономических наук, доцент кафедры статистики,
Одесский национальный экономический университет, e-mail: tvpogor@gmail.com

МОНИТОРИНГ КАК СТАТИСТИЧЕСКИЙ МЕТОД ИССЛЕДОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ПРЕДПРИЯТИЙ

Погорелова, Т. В. Мониторинг как статистический метод исследования финансовых результатов предприятий / Татьяна Валерьевна Погорелова // Вестник соціально-экономических исследований: сб. науч. трудов; под ред.: М. И. Зверякова (глав. ред.) и др. (ISSN 2313–4569). – Одесса: Одесский национальный экономический университет. – 2015. – Вып. 3. – № 58. – С. 179–186.

Аннотация. *В статье обобщены и систематизированы концептуальные подходы к трактовке мониторинга как процесса наблюдения за финансовыми результатами предприятий с целью оценивания их текущего состояния в современных условиях рыночных отношений. На основе использования статистических методов разработан алгоритм мониторинга финансовых результатов и охарактеризованы его этапы. Исследована сущность финансовых результатов экономической деятельности предприятий на базе современных стандартов финансовой и статистической отчетности. Осуществлена процедура статистического мониторинга финансовых результатов предприятий Одесской области в соответствии с предложенным алгоритмом. Проанализирована структура и динамика финансовых результатов, представлены факторы, влияющие на сальдо финансовых результатов. Построена и проанализирована авторегрессионная факторная модель финансовых результатов экономической деятельности. Сформулированы выводы и общие рекомендации по состоянию предприятий Одесской области.*

Ключевые слова: *статистические методы; алгоритм мониторинга; доходы; убытки; сальдо финансовых результатов; экономическая деятельность; регион; структура; динамика; авторегрессионный факторный анализ.*

Tetiana POHORIELOVA
PhD in Economics, Associate Professor, Department of Statistics,
Odessa National Economic University, e-mail: tvpogor@gmail.com

© ПОГОРЄЛОВА Т.В., 2015

MONITORING AS A STATISTICAL METHOD OF ENTERPRISES FINANCIAL PERFORMANCE RESULTS RESEARCH

Pohorielova, T. (2015), Monitoring as a statistical method of enterprises financial performance results research. Ed.: M. Zveryakov (ed.-in-ch.) and others [Monitorynh yak statystychnyi metod doslidzhennia finansovykh rezultativ pidpryiemstv; za red.: M. I. Zveriakova (gol. red.) ta in.], Socio-economic research bulletin (ISSN 2313–4569), Odessa National Economic University, Odessa, Issue 3, No. 58, pp. 179–186.

Abstract. *Conceptual approaches to monitoring as to the process of observing the financial results of enterprises to value their current state in modern conditions of market relations are determined and systematized in the article. On the basis of the use of statistical methods the algorithm of monitoring of financial results is worked out and its stages are characterized. The nature of financial results of the enterprises' economic activity on the basis of modern standards of financial and statistical accounting is researched. The procedure of Odessa region enterprises financial results statistical monitoring is done according to the proposed algorithm. The structure and dynamics of financial results are analyzed; the factors influencing the balance of financial results are presented. The autoregressive factor model of financial results of the economic activity is built and analyzed. The conclusions and general instructions of the conditions of enterprises in Odessa region are made.*

Keywords: *statistical methods; algorithm of monitoring; gains; losses; balance of financial results of enterprises; economic activity; region; structure; dynamics; autoregressive factor analysis.*

JEL classification: *C100*

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сучасні умови розвитку та становлення цивілізованих ринкових відносин в економіці Україні потребують гармонізації як статистичної методології, так і практичної роботи. Впровадження міжнародних стандартів обліку та статистики призводить до суттєвих змін у підходах до визначення системи фінансових показників та їх статистичного аналізу. Насамперед, зростає значущість моніторингу як систематичного спостереження за станом певного середовища. Вичерпна та достовірна статистична інформація дозволить своєчасно виявити основні тенденції формування й використання фінансових ресурсів підприємств, причини змін, що сталися, сильні та слабкі сторони підприємств та резерви оптимізації фінансового стану в перспективі.

Нові витки розвитку сучасного суспільства безпосередньо впливають на удосконалення статистичної методології, поєднують її з новітніми досягненнями економіки. Але чимало аспектів моніторингу фінансових результатів залишається відкритими та дискусійними. Через це виникає необхідність в подальшому дослідженні та обґрунтуванні процесів моніторингу на базі статистики, розробки алгоритмів його реалізації та відтворенні на конкретних економічних об'єктах.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Тлумаченню категорії «моніторинг», розкриттю його сутності та видів присвячено праці багатьох учених: М. В. Пугачової [1], Т. В. Андросової, О. А. Круглової, В. О. Козуб [2], В. К. Галіцина [3], Л. А. Поливана [4], О. М. Гончаренко [5] та ін. Загальним для означених досліджень є висновок про те, що моніторинг (англ. monitoring) – це комплекс наукових, технічних, організаційних та інших засобів, які забезпечують систематичний контроль (спостереження) за станом та тенденціями розвитку природних, техногенних та суспільних процесів. Таке визначення моніторингу є класичним в сучасній науці.

З методологічної точки зору під моніторингом розуміють проведення низки однотипних процедур щодо визначення кількісно-якісної оцінки досліджуваного об'єкту і подальший аналіз, порівняння отриманих результатів для виявлення певних закономірностей, тенденцій їх розвитку. Також моніторингом вважають систему інформування про стан досягнення стратегічних і тактичних цілей підприємств, відхилення прогнозованих та фактично досягнутих показників, розрахунок аналітичних показників.

Сучасний прогрес інформаційного забезпечення економіки, впровадження нових технологій та швидкий розвиток змін у ринковій кон'юнктурі дозволяє розглядати

моніторинг як функцію управління. Так, П. В. Іванюта, Л. А. Поливана, О. М. Гончаренко вважають моніторинг специфічною функцією управління [4, с.350–352; 5, с.38; 6]. З позицій менеджменту моніторинг визначається як спеціальна система інструментів, яка направлена на підтримку управління підприємством. Таке визначення охоплює не тільки фінансові результати, але й виробничі та соціальні аспекти діяльності підприємства.

Провідні українські науковці М. В. Пугачова, В. А. Головко, В. І. Карпов обґрунтували, узагальнили та систематизували основні підходи до застосування моніторингу в дослідженнях як самостійного статистичного метода [1]. Проблемам формування, використання моніторингу та розробці алгоритмів із застосуванням економіко-статистичних моделей присвячено розробки В. К. Галіцина [3]. Автор статті дотримується означених позицій і також вважає моніторинг статистичним методом дослідження.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Усі перелічені дослідження мають безперечну цінність для визначення моніторингу, його видів і функцій, найбільш популярним з яких є фінансовий моніторинг. Більшість науковців дотримуються думки, що фінансовий моніторинг та моніторинг фінансових результатів тотожні, тобто моніторинг є системою спостереження за фінансовою діяльністю та фінансовим станом підприємства, оперативною оцінкою на основі даних фінансового обліку. Вважаємо, що категорія «фінансовий моніторинг» є узагальнюючою, всебічною, в той час, як «моніторинг фінансових результатів» може бути її складовою. Позначимо, що теоретичні та практичні розробки процедури моніторингу фінансових результатів у науковій літературі висвітлені недостатньо. Однак до окремих його елементів, особливо в працях, присвячених контролінгу, до використання цього терміну звертаються регулярно і економісти, і законодавці. Окрім того, розвиток положень з моніторингу фінансових результатів потребує висвітлення сутності фінансових результатів, оскільки від якісного їх визначення залежить процедура моніторингу та її кінцеві результати.

Постановка завдання. Метою статті є узагальнення ключових положень щодо моніторингу фінансових результатів, які дозволять запропонувати та обґрунтувати на підставі статистичних методів алгоритм проведення моніторингу та реалізувати його на базі статистичних даних про фінансові результати економічної діяльності підприємств Одеської області за 2005–2013 рр.

Виклад основного матеріалу дослідження. Узагальнення ключових положень з моніторингу як процесу і фінансових результатів підприємств як об’єкта дослідження, дозволяє визначити, що моніторинг фінансових результатів – це спеціально організоване систематичне спостереження за фінансовими результатами підприємств, їх співвідношеннями з урахуванням факторів їх формування в кожний конкретний період часу. З позицій проведеного дослідження моніторинг фінансових результатів розглядається як спеціальна система статистичних методів та інструментів, які дозволяють оперативно та обґрунтовано розробляти рекомендації для ефективного управління.

У сучасній науковій літературі поняттю «фінансові результати» надають різноманітний сенс: як прибуток (збиток), як підсумковий результат діяльності, як приріст капіталу внаслідок діяльності у звітному періоді та ін. Вважаємо, що у визначенні сутності фінансових результатів доцільно дотримуватися позицій Т. В. Андросової, О. А. Круглової та В. О. Козуб щодо подання фінансових результатів підприємств у розширеному вигляді, а саме, згідно з формою фінансово-статистичної звітності та з додатковими розрахунками, що отримані у вигляді співвідношення відповідних доходів та витрат [2, с.196].

Оскільки моніторинг розглядається як метод статистики, то розробка алгоритму повністю відповідає статистичній методології. Запропонований алгоритм моніторингу фінансових результатів складається із таких етапів:

1. Збір інформації про фінансові результати підприємств регіону та формування бази даних.
2. Групування і узагальнення інформації про фінансові результати підприємств регіону.
3. Статистичний аналіз і оцінювання часткових й узагальнюючих показників фінансових результатів економічної діяльності.

4. Адаптація статистичних методів та моделей, за допомогою яких виявляються та оцінюються економічні зв'язки фінансових результатів підприємств регіону.
5. Підготовка рекомендацій щодо прийняття управлінських та економічних рішень.

Реалізація кожного етапу алгоритму потребує використання конкретних статистичних методів, що залежить від мети та завдань моніторингу.

Зауважимо, що фінансові результати підприємств можна розглядати на макрорівні та мікрорівні. На кожному із них діє власна система показників, але методика їх розрахунку має бути уніфікованою, відповідати світовим стандартам та будуватися за принципами послідовності, достовірності, повноти та своєчасності. Дотримання перелічених вимог забезпечує формування якісної інформаційної бази про фінансову діяльність як окремого підприємства, так і сукупності підприємств та організацій регіону, країни.

Формування інформаційної бази моніторингу відбувається на підставі даних бухгалтерської та фінансової звітності. Регіональні органи державної статистики для характеристики фінансової діяльності підприємств розраховують показники доходу від реалізації продукції, сальдований фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування, чистий прибуток (збиток), показник операційних витрат, рівень рентабельності (збитковості), показники обігових коштів та стану розрахунків.

Другий та третій етапи алгоритму моніторингу потребують проведення розподілу підприємств за масштабом виробництва, видом економічної діяльності, розрахунків відносних величин інтенсивності (у вигляді показників прибутковості, рентабельності, коефіцієнтів обороту, закріплення та інших), порівняння (у вигляді співвідношення доходів та витрат різних районів, областей), структури, динаміки, побудови індексів.

На четвертому етапі моніторингу доцільно використовувати методи вимірювання та оцінювання взаємозв'язків, насамперед, кореляційно-регресійний аналіз. Усі теоретичні викладки означених методів досить розповсюджені та відомі [7, с.22–63].

Реалізація п'ятого етапу алгоритму можлива тільки за результатами, отриманими на попередніх етапах.

Завдяки запропонованому алгоритму моніторингу фінансових результатів економічної діяльності підприємств Одеської області отримано такі результати.

Незважаючи на міцний економічний потенціал та розвинену ринкову інфраструктуру, протягом 2012–2013 рр. економіка Одеської області, як і всієї України, функціонувала в умовах несприятливої економіко-політичної інфраструктури. Це визначило погіршення основних макроекономічних показників. Так, у 2012 р. частка валового регіонального продукту Одещини від загального обсягу країни склала 4,4%, а обсяг реалізованої продукції до загального обсягу реалізованої продукції України – 3,4%. Підприємствами області за 2013 р. одержано 515,7 млн. грн. збитку до оподаткування, що у 2,8 разів більше за збиток, отриманий у 2012 р. [8]

Найбільший від'ємний фінансовий результат спостерігався на підприємствах промисловості – 1624,4 млн. грн. збитку. Значні збитки до оподаткування одержали підприємства за операціями з нерухомим майном – 492,2 млн. грн., будівництва – 202,4 млн. грн. [8]. У цілому збитково у 2013 р. працювало 31,6% підприємств Одеської області, що на 3,5 в.п. менше, ніж у 2012 р. Найбільший відсоток збиткових підприємств до загальної кількості спостерігався у підприємств мистецтва, спорту, розваг та відпочинку (44,4%), операцій з нерухомим майном (42,4%), інформації та телекомунікацій (39,4%), будівництва (38,9%) [8]. На означені показники впливало звуження ринків збуту вітчизняних виробників.

Водночас, 68,4% підприємств та організацій Одеської області мали позитивний результат і одержали загалом 6,4 млрд. грн. прибутку [8]. Позитивний фінансовий результат до оподаткування мали підприємства транспорту, складського господарства, поштової та кур'єрської діяльності – 1049,6 млн. грн. Прибуток до оподаткування одержали, також, підприємства сільського господарства, лісового господарства та рибного господарства – 580,9 млн. грн.; фінансової та страхової діяльності – 462,7 млн. грн.; професійної, наукової та технічної діяльності – 28,4 млн. грн.; з надання інших видів послуг – 5,7 млн. грн.; освіти – 3,8 млн. грн. [8].

Загалом у 2013 р. порівняно з 2012 р. відносна швидкість зростання збиткових підприємств Одеської області випереджала відносну швидкість зростання прибуткових підприємств в 3,7 разів.

Загальновідомо, що масштаб виробництва підприємств значно впливає на обсяги фінансових результатів. У практиці статистичних досліджень виділяють три групи підприємств: малі, середні та великі. У цілому більше третини підприємств у кожній групі отримали від'ємний результат. Відрив між прибутковими та збитковими підприємствами найбільший по великих за розміром підприємствах (майже 486,8 млн. грн. збитку [8]). Додатний фінансовий результат мають тільки середні підприємства (105,6 млн. грн. [8]), що підтверджує основний постулат ринкової економіки про середній бізнес в якості базису економічного розвитку (рис. 1).

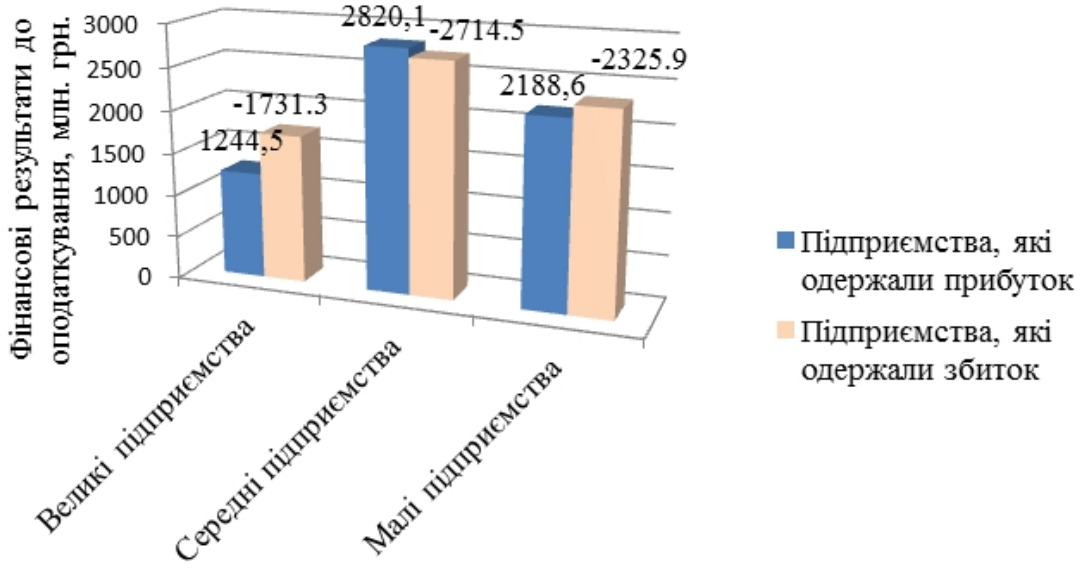


Рис. 1. Розподіл фінансових результатів до оподаткування великих, середніх та малих підприємств Одеської області за 2013 р. (розроблено автором за даними [8])

Розвиток сільськогосподарського виробництва, на яке орієнтовано переважно усі райони Одеської області, мав позитивний вплив на фінансові результати. Найбільший вклад у прибуток підприємств внесли підприємства Білгород-Дністровського району (298,8 млн. грн.), Арцизького району (219,6 млн. грн.), Комінтернівського району (209,6 млн. грн.) [8]. Зазначимо, що збиткові підприємства цих районів, займають в середньому 5,0% від загальної кількості підприємств. Такий розподіл свідчить про вдале розташування у районах виробничих сил, добре сформовану інфраструктуру та її ефективне використання.

Аналіз фінансових результатів до оподаткування та їх складових в динаміці за 2005–2013 рр. довів, що найбільший розрив між прибутками та збитками спостерігався у 2007 році (рис. 2). Фінансові результати у 2008 році вже були від'ємними, незважаючи на зростання прибутку, оскільки збитки зростали більш високими темпами. Значний вплив на падіння прибутків спричинили зменшення інвестиційного попиту, незначний рівень державного фінансування, низька економічна активність у країнах – основних торговельних партнерах України. За період 2006–2013 рр. прибуток підприємств Одеської області в середньому щорічно зростав на 9,0 %, збиток – 29,2% (розраховано автором за даними [8]).

Як відзначалося раніше, на фінансові результати підприємств впливають різноманітні фактори: обсяги виробництва; інвестиційна діяльність; рівень інфраструктури; продуктивність праці робітників; ефективний менеджмент на усіх ланках виробничого процесу та реалізації продукту. При цьому особлива увага повинна приділятися обсягам

отриманого прибутку в попередні роки як авансування капіталу для створення нового продукту, тобто виявляється зв'язок наступних рівнів часового ряду з попереднім. У такому випадку для характеристики взаємозв'язків показників доцільно звернутися до розробки авторегресійної факторної моделі.

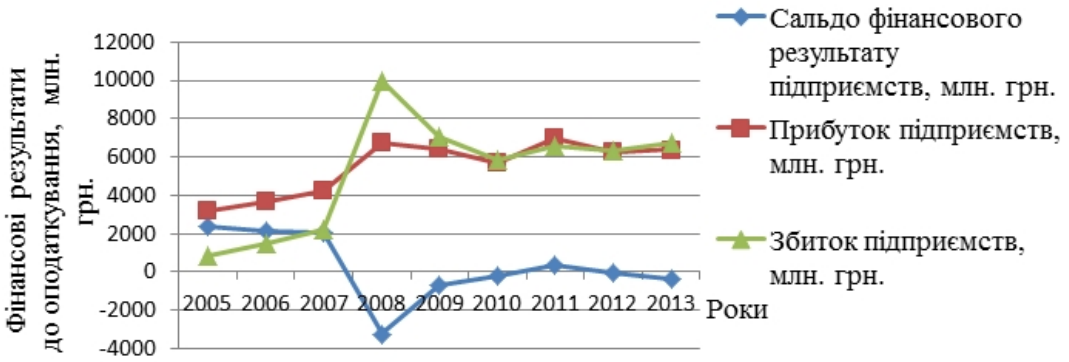


Рис. 2. Динаміка фінансових результатів підприємств Одеської області за 2005–2013 рр. (розроблено автором за даними [8])

У класичній статистиці авторегресія є окремим випадком звичайної регресії рядів динаміки, але усунутий на k рівнів (де k – величина часового лагу). У цілому побудова та статистичний аналіз авторегресійних моделей майже не відрізняються від побудови та аналізу звичайної регресійної моделі [7].

Нагадаємо, що під час побудови та аналізу означених економіко-статистичних моделей потрібно розв'язати такі проблеми:

1. Визначити порядок авторегресійної моделі. Низький порядок моделі може демонструвати несуттєві результати, оскільки в моделі не використана важлива інформація за попередні моменти часу. Зростання порядку авторегресійної моделі призводить до зниження якості моделі. Тому аналіз авторегресії не обмежується побудовою тільки однієї моделі, будується декілька моделей, за якими визначається її порядок.
2. Провести розподіл змінних, які суттєво впливають на фінансові результати підприємств, на незалежні (екзогенні) та залежні (ендогенні) змінні.
3. Обґрунтувати форму рівняння (лінійне або нелінійне) фінансових результатів підприємств та визначити параметри моделі.

Означені моменти було вирішено під час статистичного моніторингу фінансових результатів до оподаткування підприємств Одещини за період 2005–2013 рр.

У процесі апріорного аналізу об'єкта дослідження результативною ознакою (Y) було обрано сальдо фінансових результатів до оподаткування підприємств Одеської області, а факторами, що на них впливають: валовий регіональний продукт (X_1), капітальні інвестиції (X_2), рентабельність операційної діяльності (X_3), коефіцієнт покриття експортом імпорту (X_4), попередні обсяги фінансових результатів до оподаткування (Y_{t-1}). Зростання усіх факторів прямо впливає на сальдо фінансових результатів.

Сформована статистична сукупність спостережень задовольняє головним вимогам, а саме: якісно та кількісно однорідна; достатньо велика за обсягом; спостереження лінійно незалежні. Для обробки й аналізу статистичної інформації використано редактор MS Excel.

Аналіз розподілу усіх змінних за допомогою описових статистичних показників (середніх значень, середніх квадратичних відхилень, Р-значущості, коефіцієнтів парної кореляції та інших) дозволив відсіяти незначущі змінні.

У результаті реалізації алгоритму авторегресійного аналізу отримано наступне рівняння авторегресії:

$$\hat{Y}_t = -5466{,}8 + 1174{,}7X_3 + 0{,}487Y_{t-1}$$

Зі збільшенням рентабельності операційної діяльності на 1,0% сальдо фінансового

результату до оподаткування збільшиться на 1174,7 млн. грн., а зі збільшенням попереднього сальдо фінансових результатів на 1 тис. грн., поточні фінансові результати мали збільшитися на 487 тис. грн. Таким чином, знаки коефіцієнтів регресії співпадають з результатами апріорного аналізу, а отримане рівняння підтверджує висновок про залежність фінансових результатів від попередніх обсягів.

Статистичний аналіз побудованої авторегресійної факторної моделі фінансових результатів підприємств Одеської області здійснювався за допомогою таких показників, як тіснота кореляційного зв'язку; точність; надійність; адекватність.

У цьому напрямку проаналізовано показники регресійної статистики та дисперсійного аналізу. Високе значення множинного коефіцієнта кореляції (R = 0,947) вказує на досить тісний авторегресійний зв'язок між фінансовими результатами.

Коефіцієнт детермінації вказує, що 89,6% варіації фінансових результатів пояснюється рентабельністю операційної діяльності та зміною сальдо фінансових результатів у минулому. На частку факторів, що не увійшли до рівняння, приходиться лише 10,4% варіації фінансових результатів. Оскільки ця сукупність спостережень невелика, то увага зверталася на нормований коефіцієнт детермінації ($R^2_н$ = 85,5%), який незначно нижчий за звичайний коефіцієнт детермінації, але також доводить точність авторегресійної моделі: 85,5% фінансових результатів до оподаткування пояснюється зміною рентабельності та попереднім сальдо фінансових результатів.

Перевірка авторегресійної моделі за F-критерієм Фішера, а також t-розподілом Стьюдента, дозволяє з ймовірністю 95,0% вважати отриману модель у цілому та окремі її коефіцієнти статистично значущими й надійними, суттєвими.

Розрахунок коефіцієнта автокореляції та перевірка його значущості довели, що авторегресійна модель адекватно описує залежність фінансових результатів до оподаткування від рентабельності операційної діяльності та попереднього сальдо фінансових результатів.

Таким чином, на четвертому етапі моніторингу виявлено та оцінено силу взаємозв'язків між фінансовими результатами підприємств Одеської області і факторами, які на них впливають.

Висновки і перспективи подальших розробок. У проведеному досліджені моніторинг фінансових результатів розглядається як процедура, яка поєднує статистичні методи, починаючи від збору інформації, та завершується розробкою управлінських заходів. Такий підхід став основою складання алгоритму моніторингу фінансових результатів економічної діяльності Одеської області, реалізація якого дозволила надати деякі рекомендації для прийняття управлінських рішень. По-перше, в структурі економіки Одещини провідну роль відіграє агропромисловий комплекс, якій потрібно модернізувати та розвивати відповідно до світових стандартів, оскільки саме він є прибутковим; по-друге, розвивати середні підприємства як базис ринкових відносин; по-третє, реструктуризувати збиткові підприємства, для яких отримання збитків є звичкою, окрім бюджетних підприємств соціального значення; по-четверте, проводити гнучку фінансову та податкову політику, посилити контроль над витратами виробництва; по-п'яте, звернути увагу на інвестиційну діяльність підприємств, виділивши пріоритетні напрямки, оскільки операційна діяльність в області має позитивний результат на відміну від фінансових результатів до оподаткування.

Загалом подана процедура моніторингу фінансових результатів економічної діяльності підприємств регіону є досить універсальною та ефективною, не потребує додаткових витрат, оскільки базується на статистичних й фінансових стандартах обліку та звітності.

У подальших дослідженнях планується удосконалити алгоритм моніторингу, впровадити багатовимірні статистичні методи аналізу фінансових результатів підприємств та їх інтерпретації.

Література

1. *Пугачова М. В. Концептуальні основи статистичного моніторингу / М. В. Пугачова, Д. Д. Айстраханов, Ю. Р. Валькман, В. А. Головко, В. І. Карпов // НДІ статистики Держкомстату України. – К., 2003. – 344 с.*
2. *Андросова Т. В. Світовий та вітчизняний досвід визначення фінансового результату як об'єкта моніторингу на торговельному підприємстві / Т. В. Андросова., О. А. Круглова, В. О. Козуб // Проблеми економіки. – 2014. – № 3. – С. 194–201.*
3. *Галіцин В. К. Концептуальні засади моніторингу / В. К. Галіцин, О. П. Суслов, Н. К. Самченко // Бізнес Інформ. – 2013. – № 9. – С. 330–335.*
4. *Поливана Л. А. Організаційно-методичні основи побудови системи моніторингу фінансових результатів підприємства / Л. А. Поливана // Вісник ЖНАЕУ. – 2012. – № 2. – Т. 2. – С. 349–357.*
5. *Гончаренко О. М. Фінансовий моніторинг як складова системи управління інвестиційною діяльністю компанії / О. М. Гончаренко, О. С. Світлична // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. праць. – Одеса: ОНЕУ. – 2014. – Вип. 2. – № 54. – С. 36–40.*
6. *Іванюта П. В. Статистичний моніторинг в системі державного управління [Електронний ресурс] / П. В. Іванюта. – Режим доступу: http://upravlinnya.amu.edu.ua/.../2011/1/14_1_2011.Pdf.*
7. *Янковой А. Г. Математико-статистические методы и модели в управлении предприятием: учеб. пособ. // А. Г. Янковой. – Одесса: ОНЕУ, 2014. – 250 с.*
8. *Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http//www/ukrstat.gov.ua.*

References

1. *Puhachova, M. V., Aistrakhanov, D. D., Valkman, Yu. R., Holovko, V. A., & Karpov, V. I. (2003), «Conceptual base of statistical monitoring» [Kontseptualni osnovy statystychnoho monitorynhu], State Statistics Committee of Ukraine, Kyiv, 344 p. (ukr)*
2. *Androsova, T. V., Kruhlova, O. A., Kozub, V. O. (2014), «World and state experience of determining the financial result as the object of monitoring on the trading enterprise» [Svitovyi ta vitchyznianyi dosvid vyznachennia finansovoho rezultatu yak obiekta monitorynhu na torhovelnomu pidpryiemstvi], Problems of Economics, No. 3, pp. 194–201 (ukr)*
3. *Galitsyn, V. K., Suslov, O. P. & Samchenko, N. K. (2013), «Conceptual methods of monitoring» [Kontseptualni zasady monitorynhu], Biznes Inform, No. 9, pp. 330–335 (ukr)*
4. *Polyvana, L. A. (2012), «Organizational methods of building the monitoring system of financial results of enterprises» [Orhanizatsiino-metodychni osnovy pobudovy systemy monitorynhu finansovykh rezultativ pidpryiemstva], Bulletin ZHNAEU, Zhytomyr, No. 2, pp. 349–357 (ukr)*
5. *Goncharenko, O. M., Svitlychna, O. S. (2014), «Financial monitoring as a part of management system of the company's investment activity» [Finansovyi monitorynh yak skladova systemy upravlinnia investytsiinoiu diialnistiu kompanii], Socio-ecomomic research bulletin, ONEU, Odessa, Issue 2, No. 54, pp. 36–40 (ukr)*
6. *Ivaniuta, P. V. «Statistical monitoring in the system of state management» [Statystychnyi monitorynh v systemi derzhavnoho upravlinnia], available at: http://upravlinnya.amu.edu.ua/sites/.../2011/1/14_1_2011.Pdf (ukr)*
7. *Yankovoy, A. G. (2014), «Mathematical and statistical methods and models of enterprise management» [Matematiko-statisticheskie metody i modeli v upravlenii predpriyatiem], Odessa National Economic University, Odessa, 250 p. (rus)*
8. *Official website of the State Statistics Service of Ukraine [Ofitsiinyi sait Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy], available at: http//www/ukrstat.gov.ua (ukr)*

Стаття надійшла до редакції 30.06.2015.

УДК 33.656

Надія Василівна ПОПОВА
кандидат економічних наук, доцент, завідувач кафедри маркетингу,
Харківський торговельно-економічний інститут Київського національного торговельно-економічного університету, e-mail: pnv-15@ukr.net

МАРКЕТИНГОВА ПІДТРИМКА РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ У ТРАНСПОРТНО-ЛОГІСТИЧНОМУ КЛАСТЕРІ

Попова, Н. В. Маркетингова підтримка розвитку підприємств у транспортно-логістичному кластері / Надія Василівна Попова // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. праць; за ред. М. І. Звєрякова (голов. ред.) та ін. (ISSN 2313-4569). – Одеса: Одеський національний економічний університет. – 2015. – Вип. 3. – № 58. – С. 187–197.

Анотація. *У статті визначено поняття «маркетингова підтримка». Запропоновано розглядати маркетингову підтримку розвитку підприємств у транспортно-логістичному кластері в поєднанні таких аспектів, як підтримка регіонів розміщення кластеру, кластерного утворення та підприємств, що входять до нього. Представлено результати дослідження підприємств транспортно-логістичної системи відносно застосування маркетингових концепцій для підтримки свого розвитку. Визначено особливості застосування маркетингу взаємодії у кластері, запропоновано алгоритм його впровадження, принципи функціонування у кластері, а також механізми взаємодії. Запропоновано розглядати концепцію маркетингу взаємодії як основи для розвитку маркетингу довіри та маркетингу стейкхолдерів, які сприятимуть стійкому розвитку підприємств в умовах VUCA-світу.*

Ключові слова: *маркетингова підтримка; маркетинг взаємодії; маркетинг довіри; маркетинг стейкхолдерів; транспортно-логістичний кластер; VUCA-світ.*

Надежда Васильевна ПОПОВА
кандидат экономических наук, доцент, заведующая кафедрой маркетинга,
Харьковский торгово-экономический институт Киевского национального торгово-экономического университета, e-mail: pnv-15@ukr.net

МАРКЕТИНГОВАЯ ПОДДЕРЖКА РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ В ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКОМ КЛАСТЕРЕ

Попова, Н. В. Маркетинговая поддержка развития предприятий в транспортно-логистическом кластере / Надежда Васильевна Попова // Вестник социально-экономических исследований: сб. науч. трудов; под ред. М. И. Зверякова (глав. ред.) и др. (ISSN 2313-4569). – Одесса: Одесский национальный экономический университет. – 2015. – Вып. 3. – № 58. – С. 187–197.

Аннотация*. В статье определено понятие «маркетинговая поддержка». Предложено рассматривать маркетинговую поддержку развития предприятий в транспортно-логистическом кластере как сочетание таких аспектов, как поддержка регионов размещения кластера, кластерного образования и предприятий, входящих в него. Представлены результаты исследования предприятий транспортно-логистической системы относительно применения маркетинговых концепций для поддержки своего развития. Определены особенности применения маркетинга взаимодействия в кластере, предложен алгоритм его внедрения, принципы функционирования в кластере, а также механизмы взаимодействия. Предложено рассматривать концепцию маркетинга взаимодействия как основу для развития маркетинга доверия и маркетинга стейкхолдеров, которые будут способствовать устойчивому развитию предприятий в условиях VUCA-мира.*

Ключевые слова: *маркетинговая поддержка; маркетинг взаимодействия; маркетинг доверия; маркетинг стейкхолдеров; транспортно-логистический кластер; VUCA-мир.*

Nadezhda POPOVA
PhD in Economics, Associate Professor, Head of Marketing Department,
Kharkiv Institute of Trade and Economics of Kyiv National University of Trade and Economics,
e-mail: pnv-15@ukr.net

© ПОПОВА Н.В., 2015

MARKETING SUPPORT OF ENTERPRISES DEVELOPMENT IN TRANSPORT AND LOGISTICS CLUSTER

Popova, N. (2015), Marketing support of enterprises development in transport and logistics cluster. Ed.: M. Zveryakov (ed.-in-ch.) and others [Marketynhova pidtrymka rozvytku pidpryiemstv u transportno-lohistychnomu klasteri; za red.: M. I. Zveriakova (gol. red.) ta in.], Socio-economic research bulletin (ISSN 2313-4569), Odessa National Economic University, Odessa, Issue 3, No. 58, pp. 187–197.

Abstract. *The article defines the concept of «marketing support». It is offered to consider marketing support of enterprises in the transport and logistics cluster together with such issues as support of cluster allocation regions, cluster and enterprises formation within such region. The research results of the transport and logistics system enterprises regarding the application of marketing concepts for their development support are presented. The features of relationship marketing application in the cluster are identified, the algorithm of its implementation, principles of functioning in the cluster, and also the mechanisms of interaction are defied. It is offered to consider the relationship marketing concept as a basis for trust marketing development and stakeholder marketing that will contribute to the sustainable development of enterprises in the VUCA-world.*

Keywords: *marketing support; relationship marketing; trust marketing; stakeholder marketing; transport and logistics cluster; VUCA-world.*

JEL classification: *M310, L140, R410*

Постановка проблеми у загальному вигляді. Розвиток підприємств транспортно-логістичної системи в умовах VUCA-світу, який характеризується мінливістю, невизначеністю, складністю і багатозначністю (Volatility, Uncertainty, Complexity, Ambiguity) та в процесі кластеризації, потребує маркетингової підтримки, за рахунок якої стає можливим підвищення конкурентоспроможності як підприємств, так і кластерів, до яких вони належать, а також регіонів розміщення транспортно-логістичних кластерів (ТЛК) в цілому. Маркетингова підтримка повинна використовувати адаптивні можливості маркетингу, які дозволяють в очікуванні змін швидко пристосовуватись або корегувати свої дії відповідно до ключових факторів розвитку ситуації. Однак перед підприємствами у транспортно-логістичному кластері постає проблема вибору певних концепцій маркетингу, розуміння їх сутності, а також алгоритмів застосування. Тому проблема маркетингової підтримки розвитку підприємств у транспортно-логістичному кластері є актуальною і потребує подальшого розгляду.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Проблемам розвитку різних концепцій маркетингу та маркетинговій підтримки розвитку підприємств присвячено праці таких вчених, як Л. Беррі [1], С. В. Браттачарія [2], Я. Гордон [3], К. Гронроос [4], Р. Ебрат і Дж. Рассел [5], М. Загула [6], С. М. Ілляшенко [7], Ф. Котлер [8; 9], К. Лавлок [10], В. Н. Наумов [11; 12], Дж. О'Шонессі [13], О. А. Третьяк [14], Г. Урбан [15], І. В. Фєдотова [16], В. Хіллебранд [17], А. П. Челенков [18], В. Г. Шинкаренко [19] та ін.

Так, Л. Бері [1, с.25] ввів науковий термін «маркетинг взаємовідносин» відносно сфери послуг. К. Гронроос [4, с.138] на прикладі сфери послуг показав мотивацію переходу до концепції маркетингу взаємодії, який заснований на клієнтоорієнтованості та життєвому циклі взаємовідносин зі споживачами. К. Лавлок [10, с.115] розглядає комунікації як будь-які взаємовідносини підприємства з клієнтами, які сприяють вилученню доходу, шляхом персоніфікації відносин. А. П. Челенков [18, с.118] зазначає, що орієнтація на клієнта є запорукою конкурентоспроможної стратегії компанії з позиції маркетингу взаємин. О. А. Третьяк [14] розглядає взаємини як нематеріальний актив, що виникає на основі тривалих і стійких міжфірмових взаємодій, і є джерелом додаткових конкурентних переваг. Застосування маркетингу на автомобільному транспорті розглядають В. Г. Шинкаренко [19] та І. В. Фєдотова [16; 19]. Розвитку маркетингу довіри присвячена праця Г. Урбана [15, с.10], який вважає вищим розвитком довіри між підприємством і споживачами – захист їх інтересів. В. Н. Наумов [11; 12] визначив теоретичні основи, принципи та практичне застосування нової концепції маркетингу – маркетингу

довіри. Концепцію маркетингу стейкхолдерів запропонували С. В. Браттачарія та Д. Коршун [2]. Подальший розвиток вона отримала в роботі Б. Хіллебранда, П. Х. Дріссена, О. Кола [17], які визначили особливості цієї концепції. Усі ці та інші праці визначають різні концепції маркетингу та можливості їх застосування на підприємствах різних сфер діяльності для їх маркетингової підтримки.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак, аналіз літературних джерел показав, що проблемам маркетингової підтримки розвитку підприємств у транспортно-логістичному кластері, застосуванню нових концепцій маркетингу, які б сприяли стійкому розвитку в умовах мінливості та невизначеності сучасного світу, не приділяється достатньо уваги.

У зв'язку з цим потребують визначення сутність маркетингової підтримки, її складові та особливості застосування в умовах VUCA-світу, алгоритмізація процесів її впровадження у кластерах, а також розгляд перспектив подальшого розвитку маркетингової підтримки підприємств у ТЛК на основі сучасних концепцій маркетингу.

Постановка завдання. Метою статті є теоретико-методологічне обґрунтування маркетингової підтримки розвитку підприємств у транспортно-логістичному кластері в умовах VUCA-світу на основі визначення сутності маркетингової підтримки, її складових, особливостей застосування в умовах VUCA-світу, дослідження використання підприємствами кластеру сучасних концепцій маркетингу і на цій основі розгляд можливостей впровадження маркетингової підтримки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Термінологічне значення маркетингової підтримки у цій роботі розглядається як процес забезпечення розвитку підприємств за допомогою сучасних концепцій маркетингу та його інструментів з метою забезпечення реалізації інтересів підприємства та усіх зацікавлених сторін (стейкхолдерів) на основі відносин довіри (запропоновано автором).

Визначення сутності маркетингової підтримки розвитку підприємств у транспортно-логістичній системі в умовах мінливості, невизначеності складності, багатозначності сучасного світу та в процесі кластеризації вимагає дослідження проблеми на основі поєднання таких аспектів:

– маркетингова підтримка розвитку регіонів розміщення транспортно-логістичного кластеру, яка формує сприятливі умови для розвитку транспортно-логістичних кластерів та підприємств, що входять до нього;
– маркетингова підтримка розвитку транспортно-логістичного кластеру, яка сприяє формуванню взаємодії між учасниками кластеру на основі розвитку довіри та врахування інтересів усіх зацікавлених сторін (стейкхолдерів);
– маркетингова підтримка розвитку підприємств транспортно-логістичної системи у процесі кластеризації в умовах VUCA-світу.

Маркетингова підтримка базується на результатах маркетингових досліджень, ефективних маркетингових стратегіях, формуванні іміджу підприємств, стейкхолдерів, кластеру в цілому та регіону його розміщення. Це стає можливим за рахунок впровадження таких маркетингових концепцій, які дають найбільші результати в умовах VUCA-світу, дозволяють зробити бізнес більш гнучким та ефективним.

Для того, щоб регіон функціонування кластерної мережі сприяв розвитку підприємств транспортно-логістичної системи, він повинен характеризуватися вдалим місцем розташування, розвиненою інфраструктурою, мати необхідний кадровий персонал, широкі міжнародні та міжрегіональні зв'язки, сприятливий інвестиційний клімат тощо.

Вплив маркетингу на регіональний розвиток, розвиток транспортно-логістичного кластеру та підприємств транспортно-логістичної системи представлено на рис. 1.

Маркетингова підтримка регіонів розвитку транспортно-логістичних кластерів пов'язана із застосуванням територіального маркетингу, одним з основних завдань якого є формування іміджу регіону, що сприяє його привабливості для інвесторів, перспективної молоді, як кваліфікованої робочої сили, а також розвитку різних сфер бізнесу. Створення умов для якісного

розвитку регіонів та на цій основі розвитку підприємств і організацій, що розташовані у ньому, в тому числі підприємств транспорту та логістики, має йти шляхом продуманого стратегічного планування, яке враховує глобальні тенденції, євроінтеграцію, перспективи економічного розвитку країни, нові можливості, які надають цифрові технології тощо.

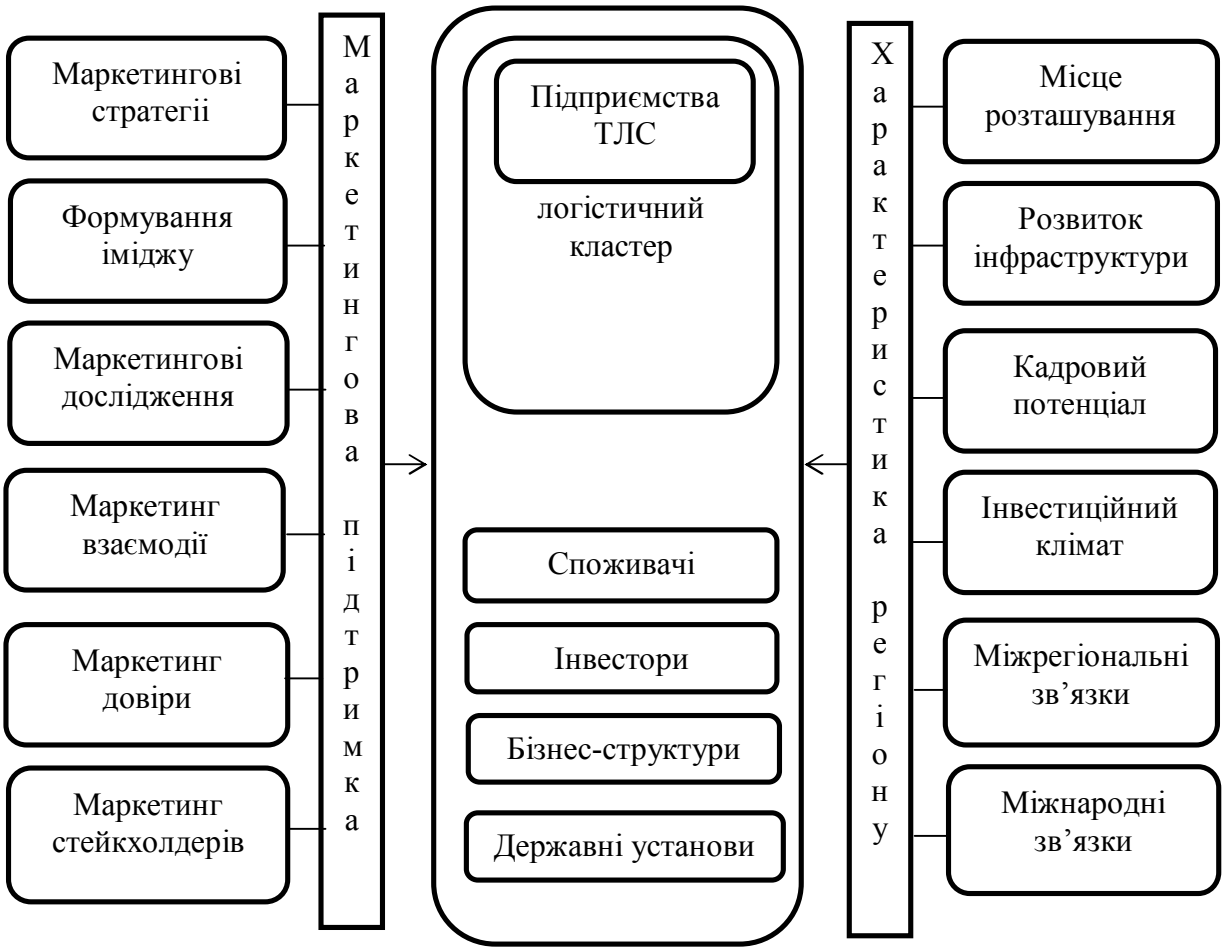


Рис. 1. Вплив маркетингу на регіональний розвиток, розвиток ТЛК та підприємств транспортно-логістичної системи (розроблено автором)

Метою маркетингової підтримки розвитку кластеру є створення сприятливих умов для задоволення потреб споживачів у транспортно-логістичних послугах на основі інноваційного розвитку підприємств у кластерному середовищі. Вона потребує: аналізу маркетингового середовища кластеру; дослідження потенціалу підприємств кластеру; дослідження можливостей забезпечення кластеру матеріальними, фінансовими та трудовими ресурсами; дослідження попиту та пропозиції, а також можливостей розвитку міжнародних зв'язків; розробки маркетингової стратегії розвитку кластеру на різних рівнях (регіональному, національному та міжнародному); розробки програм по реалізації стратегії. Маркетингова підтримка розвитку транспортно-логістичного кластеру можлива за рахунок створення загальної служби маркетингу цього кластерного утворення, якій підприємствами віддаються на аутсорсинг певні функції.

Маркетингова підтримка підприємств ТЛК спирається на впровадження сучасних концепцій маркетингу, які сприяють стійкому розвитку підприємств в умовах VUCA-світу. Найбільш перспективними із них є концепції маркетингу взаємодії, маркетингу довіри та маркетингу стейкхолдерів.

Для виявлення відношення підприємств транспортно-логістичної системи до маркетингової підтримки свого розвитку було проведено дослідження серед 20 підприємств, організацій транспорту та логістики Харківського регіону, де відповідно до Стратегії сталого

розвитку до 2020 року планується створення транспортно-торговельно-логістичного кластеру. Як показало дослідження, більшість підприємств застосовують концепцію традиційного маркетингу, яка для них зрозуміла (78%), хоча визнають, що не всі інструменти використовуються. Найчастіше це – реклама, прямий маркетинг або особистий продаж. Частка підприємств має уявлення про маркетинг, але вважає, що він їм не потрібен. Деякі підприємства використовують концепцію маркетингу взаємодії (12%), спираючись лише на підтримку довгострокових відносин зі споживачами. Про концепцію маркетингу довіри та маркетингу стейкхолдерів підприємства не мають інформації і тому не розвивають їх (табл. 1).

Таблиця 1

Результати дослідження підприємств транспортно-логістичної системи відносно застосування концепцій маркетингу для свого розвитку (розроблено автором)

Концепції маркетингу	Відношення підприємств до застосування концепцій маркетингу, %				
	Застосо-вують	мають уявлення, не застосовують	не мають уявлення, не планують застосовувати	бажають розібратися та застосовувати	не думають про це
Традиційний маркетинг	78	15	1	5	1
Маркетинг взаємодії	12	36	5	27	20
Маркетинг довіри	0	1	3	54	42
Маркетинг стейкхолдерів	0	0	5	59	36

Для поширення впровадження маркетингу взаємодії у транспортно-логістичному кластері потрібно більш чітке уявлення щодо його особливостей, алгоритму застосування, а також механізму впровадження.

Підприємства ТЛК мають усвідомити, що ключові фактори успіху маркетингу взаємодії знаходяться у двох сферах: у зовнішній, з якої підприємства транспортно-логістичного кластеру отримують необхідні ресурси (товарні, інформаційні та ін.) і внутрішній, сильні та слабкі сторони якої створюють ті або інші передумови для перетворення ресурсів у результати. З такого погляду система маркетингової взаємодії у транспортно-логістичному кластері являє собою всеохоплюючу систему, що поєднує у логічну сукупність взаємозалежних, об'єднаних загальною метою, взаємодоповнюючих компонентів: зовнішній компонент (поле маркетингової взаємодії у кластері) і внутрішній компонент (цілі, принципи, структура, суб'єкти, стратегії, функції, потенціал маркетингової взаємодії та комплекс маркетингу взаємодії у кластері).

Впровадження та функціонування маркетингу взаємодії на підприємствах ТЛК підпорядковано певному алгоритму, який представлений на рис. 2. Алгоритм включає такі функції управління взаємодією, як аналіз планування, реалізація, мотивація і контроль.

Для того, щоб маркетинг взаємодії на підприємствах ТЛК був ефективним, потрібно враховувати такі його особливості: послуги, які надаються споживачу, в тому числі внутрішньокластерному, повинні постійно пристосовуватись до сучасних вимог клієнтів, оновлюватись відносно розвитку науково-технічного прогресу, потреб ринку; для підприємств транспортно-логістичного кластеру первинними повинні стати потреби кожного споживача, так як послуги є індивідуальними, а не масовими, наприклад, «перевезення від двері до двері»; процес надання транспортно-логістичних послуг відбувається у режимі реального часу, тому можуть змінюватись умови, відслідковуватися переміщення вантажу, коригуватися маршрути перевезень тощо; пріоритети віддаються постійним споживачам та іншим стейкхолдерам, з якими розвиваються і удосконалюються відносини у перспективі.

Це особливо актуально для підприємств на ринку B2B, до якого належить більшість підприємств транспортно-логістичної системи.

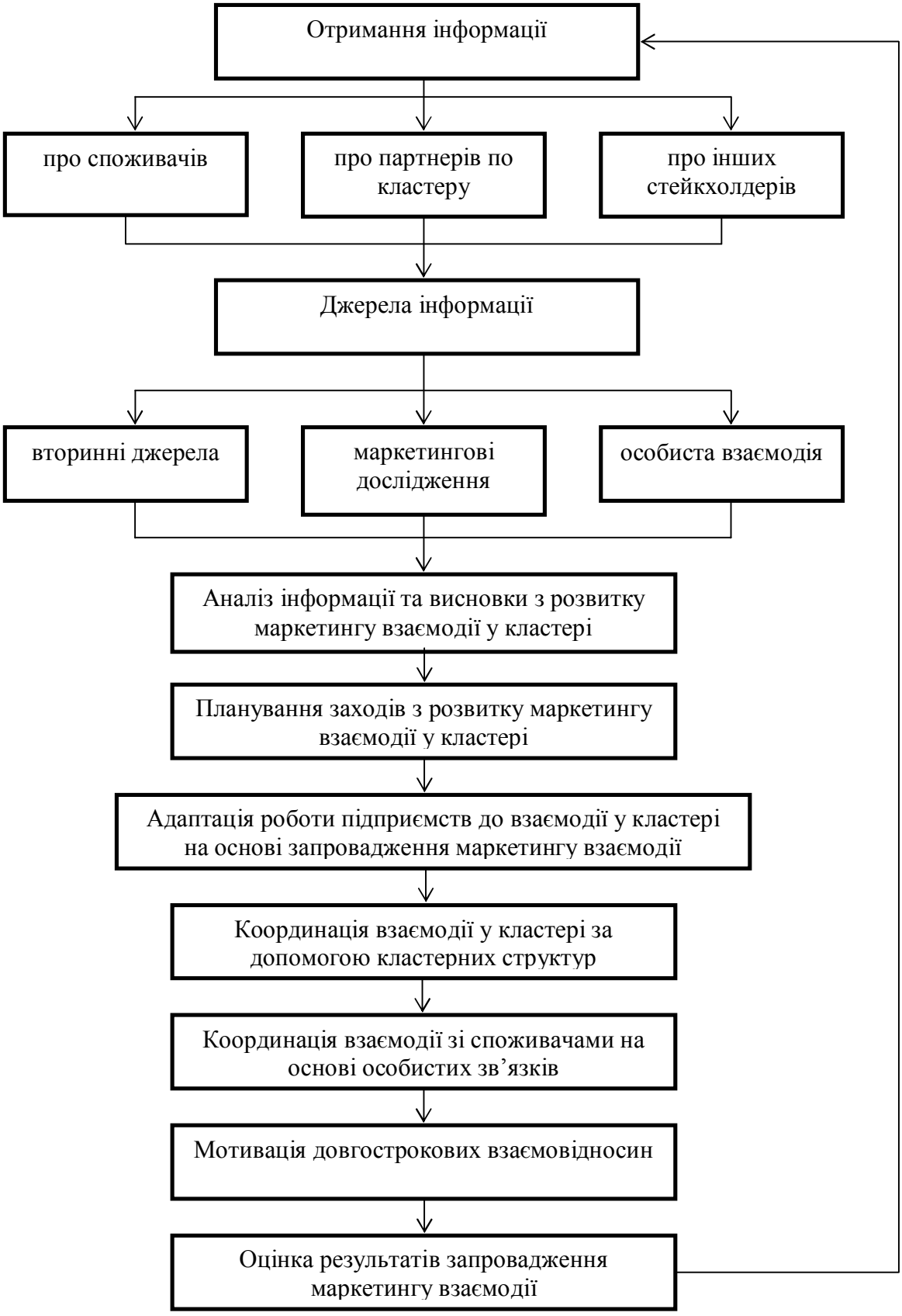


Рис. 2. Алгоритм впровадження маркетингу взаємодії на підприємствах транспортно-логістичного кластеру (розроблено автором)

Результат процесу взаємодії в мережі кластеру варто розглядати у двох основних видах: як результат у вигляді створеної сумісної споживчої цінності і як результат у вигляді створеної цінності від взаємодії бізнес-суб'єктів у кластерній мережі. У якості показників результату мережевої взаємодії у кластері можуть застосовуватися такі: задоволеність споживачів; задоволеність партнерів по кластеру; лояльність споживачів; лояльність партнерів; клієнтський капітал; конкурентоспроможність послуг та підприємств транспортно-логістичного кластеру; капітал бренду; капіталізація підприємств.

Основними механізмами, що забезпечують формування простору взаємодії у кластері між підприємствами, споживачами та стейкхолдерами є порозуміння, координація та узгодження. Основна функція порозуміння – формування загального смислового поля учасників взаємодії у кластері, що дозволяє об'єднати інтереси сторін, виробити подібне бачення завдань в конкретній ситуації. Для цього учасники взаємодії у кластері мають бути достатньо обізнані один про одного. Способами досягнення такого знання виступають уточнення, перезапит, повтори, обговорення та визначення проблем, які можуть виникнути у процесі взаємодії. Координація – це пошук таких засобів взаємодії, які в найкращій мірі відповідають намірам і можливостям підприємств кластеру, споживачів та стейкхолдерів. Результатом координації є сумісність в діях, узгодженість в операціях. Узгодження – це механізм взаємодії, що стосується домовленостей сторін спілкування. Його результатом є договір, у якому прописані основні моменти взаємодії у процесі виконання зобов'язань між підприємством та стейкхолдерами. У сукупності порозуміння, координація та узгодження складають процес, в процесі якого партнери по кластеру, споживачі та інші стейкхолдери будують взаємовідносини. Кожен з них бере участь у пошуку рішень, які мають задовольнити кожну сторону взаємодії.

Ефективність взаємодії у кластері забезпечується принципами, виконання яких сприяє розвитку довгострокових взаємовигідних відносин між підприємствами, споживачами та стейкхолдерами. Принципи функціонування маркетингу взаємодії на підприємствах транспортно-логістичного кластеру представлені в табл. 2.

Таблиця 2

Принципи функціонування маркетингу взаємодії на підприємствах транспортно-логістичного кластеру (розроблено автором)

Принципи функціонування	Сутність принципів
Принцип системності	ТЛК включає множину взаємозв'язаних елементів у вигляді підприємств транспорту, логістики, торгівлі тощо, які утворюють єдине ціле, взаємодіють між собою та підпорядковані одній меті. Діяльність ТЛК характеризується цілісністю, організованістю, функціональністю, емерджентністю, стійкістю і адаптивністю.
Принцип цільової орієнтації	Взаємодія підприємств ТЛК має за мету задоволення потреб споживачів на основі врахування інтересів усіх зацікавлених сторін.
Принцип надійності	Надійність – це здатність забезпечити виконання взятих на себе зобов'язань.
Принцип клієнтоорієнтованості	Клієнтоорієнтованість – це здатність підприємства створювати постійний потік споживачів і додатковий прибуток за рахунок глибокого розуміння і задоволення потреб споживачів. Клієнтоорієнтованими повинні бути менеджмент та персонал підприємств, управлінські рішення, бізнес-процеси.
Принцип відкритості	Відкритість надає взаємовідносинам зі споживачами та усіма зацікавленими сторонами основу для довіри. Це відкритість інформації, відкритість у прийнятті рішень, відкритість у визначенні можливих ризиків тощо.

Продовження табл. 2

Принцип довіри	Довіра визначається як категорія, що використовується для позначення відкритих, позитивних взаємовідносин між сторонами, що відображають впевненість у порядності й доброзичливості іншої сторони, з котрою довіряючий знаходиться в тих чи інших відносинах, що базується на його досвіді.
Принцип взаємовигідності	Усі учасники ТЛК отримують вигоду у вигляді отримання прибутку, а споживачі – задоволення потреб.
Принцип зняття напруженості	Конфліктні ситуації, напруженість інтересів, які можуть виникати у процесі взаємодії між підприємствами кластеру або підприємствами і споживачами повинні вирішуватися у процесі переговорів, прийняття компромісних рішень.
Принцип ефективності	Оптимальне співвідношення вигод та витрат як для підприємств ТЛК, так і споживачів – отримання максимального задоволення при мінімально можливих витратах.

Маркетинг взаємодії є основою для розвитку нових концепцій маркетингу – маркетингу довіри та маркетингу стейкхолдерів (рис. 3).

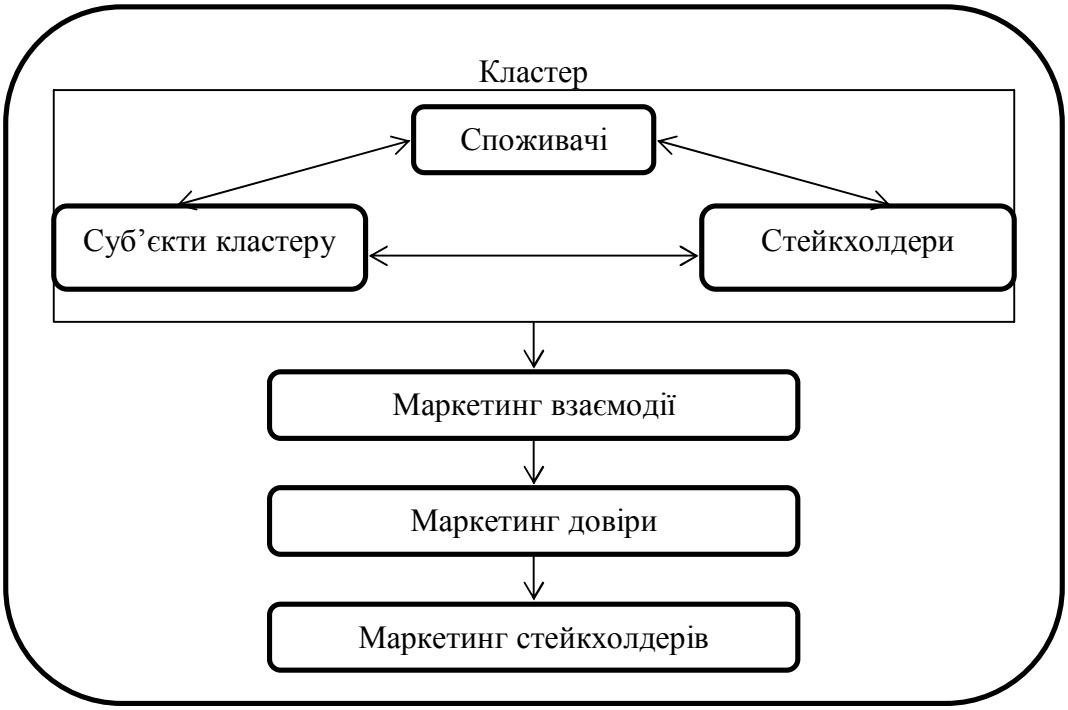


Рис. 3. Розвиток концепції маркетингу (розроблено автором)

Це пов'язано з тим, що довгострокова взаємодія пов'язана з взаємною довірою між підприємством, партнерами по кластеру, споживачами та іншими стейкхолдерами. На важливу роль довіри звертав увагу Ф. Котлер. Він зазначав, що ключ до успіху підприємств – у встановленні тісних взаємовідносин зі своїми партнерами по бізнесу (stakeholders), але вони можливі тільки при високому рівні довіри між учасниками мережі [9, с.151]. Таким чином, Ф. Котлер визначив ключову роль довіри та мотивування у встановленні взаємовідносин між підприємством, партнерами та споживачами.

На відміну від традиційного маркетингу, який спирається на залучення споживачів за допомогою інструментів маркетингу, маркетингу взаємодії, заснованому на CRM-системах, за допомогою яких будується довгострокова взаємодія зі споживачами, маркетинг довіри застосовується для створення атмосфери довіри та довірчих відносин між

підприємством, споживачами та стейкхолдерами. Це надає підприємству переваги в умовах мінливості та невизначеності за рахунок кредиту довіри, як стосовно часу, так і фінансових можливостей.

Функціонування підприємства у кластері потребує не тільки формування довіри зі споживачами, але й формування таких взаємовідносин з партнерами по кластеру, які засновані на врахуванні інтересів усіх зацікавлених сторін. Якісне виконання домовленостей зі споживачами знаходиться під впливом відносин з іншими стейкхолдерами. Тому розвиток взаємовідносин підприємств, споживачів та інших стейкхолдерів на основі маркетингу стейкхолдерів, який виходить за рамки споживачів як єдиних центрів побудови взаємовідносин, і зосереджує увагу на всіх зацікавлених сторонах є найбільш перспективним.

Основним досягненням підприємств ТЛК, які будуть придержуватись теорії маркетингу стейкхолдерів, є збалансованість різних інтересів та вигод зацікавлених сторін при створенні нових цінностей. Маркетинг стейкхолдерів базується на врахуванні широкого кола інтересів різних суб'єктів, тому на відміну від традиційного маркетингу, він вимагає системного мислення, розуміння всієї системи цінностей стейкхолдерів у транспортно-логістичному кластері, включаючи споживачів, які є основними зацікавленими сторонами та інвесторами любого бізнесу.

Висновки і перспективи подальших розробок. Таким чином, у статті запропоновано розглядати маркетингову підтримку як процес забезпечення розвитку підприємств в умовах VUCA-світу за допомогою сучасних концепцій маркетингу та його інструментів. Комплексне застосування маркетингової підтримки розвитку регіонів розташування кластеру, кластерного утворення та підприємств, що входять до нього, створить значно більший ефект, ніж окрема, незалежна маркетингова підтримка кожної складової. Проведене дослідження відношення підприємств до маркетингової підтримки розвитку у ТЛК в умовах VUCA-світу показало, що підприємства недостатньо використовують сучасні концепції маркетингу у зв'язку з недостатнім розумінням значення цих концепцій. Визначені в ході дослідження особливості застосування маркетингу взаємодії, алгоритм його впровадження, механізм реалізації дозволять підприємствам транспортно-логістичного кластеру налагодити довгострокові взаємовідносини зі споживачами та партнерами по кластеру. Розгляд маркетингу взаємодії як основи для розвитку нових концепцій маркетингу – маркетингу довіри та маркетингу стейкхолдерів дасть можливість підприємствам використати адаптивні можливості маркетингу і пристосуватися до умов мінливості, невизначеності, складності та багатозначності сучасного світу.

Перспективи подальших розробок відносно маркетингової підтримки розвитку підприємств у транспортно-логістичному кластері пов'язані з теоретико-методологічним обґрунтуванням впровадження маркетингу довіри та маркетингу стейкхолдерів з метою підвищенням конкурентоспроможності підприємств в умовах VUCA-світу.

Література

1. *Berry L. L. Relationship Marketing / [Eds. L. L. Berry, G. L. Shostack, G. D. Upah] // Emerging Perspectives on Service Marketing. – Chicago, 1983. – Pp. 25–38.*
2. *Bhattacharya C. B. Stakeholder marketing: Beyond the four Ps and the customer / C. B. Bhattacharya, D. Korschun // Journal of Public Policy & Marketing. – 2008. – № 27 (1). – С. 113–116.*
3. *Гордон Я. Маркетинг партнерских отношений / Я. Гордон. – СПб.: Питер, 2001. – 384 с.*
4. *Gronroos C. Service management and Marketing: Managing the moment of truth in the service sector / C. Gronroos. – Cambridge, Mass: Marketing Science Institute, 1990. – 648 p.*
5. *Abratt R. Relationship marketing in private banking in South Africa / R. Abratt, J. Russel // International Journal of Bank Marketing. – 1999. – Vol. 17.1. – Pp. 5–19.*

6. Zagula M. No B.S. Trust Based Marketing: The Ultimate Guide to Creating Trust in an Understandibly Un-trusting World / M. Zagula, D. S. Kennedy. – N. Y.: Entrepreneur Press, 2012. – 240 p.
7. Інновації і маркетинг – рушійні сили економічного розвитку: монографія / [за ред. д.е.н., проф. С. М. Ілляшенка]. – Суми: Папірус, 2012. – 536 с.
8. Kotler Ph. Marketing management / Ph. Kotler, K. L. Keller. – 14th ed. – Prentice hall, 2012. – 812 p.
9. Котлер Ф. 300 ключевых вопросов маркетинга: отвечает Филип Котлер / [Ф. Котлер; пер. с англ.]. – М.: Олимп-Бизнес, 2006. – 224 с.
10. Лавлок К. Маркетинг услуг: персонал, технологии, стратегии / К. Лавлок. – М.: Вильямс, 2005. – 982 с.
11. Наумов В. Н. Маркетинг доверия: теоретические парадигмы повышения эффективности взаимодействия рыночных структур / В. Н. Наумов // Стратегии развития инструментов коммерции: монография / [И. А. Аренков и др.; науч. ред.: И. Д. Афанасенко, Л. А. Мясникова]. – СПб.: Изд-во Санкт-Петербургского гос. ун-та экономики и финансов, 2010. – 347 с.
12. Наумов В. Н. Маркетинг доверия: теория, принципы, практическое применение / В. Н. Наумов // Маркетинг и маркетинговые исследования. – 2010. – № 2. – С. 98–108.
13. О'Шонесси Дж. Конкурентный маркетинг: стратегический подход / Дж. О'Шонесси. – СПб.: Питер, 2002. – 864 с.
14. Третьяк О. А. Маркетинг взаимоотношений: концепции, формирование и развитие [Электронный ресурс] / О. А. Третьяк // Российский журнал менеджмента. – НИУ ВШЭ. – 2013. – Т. 11. – № 1. – Режим доступа: http://www.marketing.spb.ru/lib-mm/strategy/rm_theory.htm.
15. Урбан Г. Не просто отношения – защита. Источники доходов в эпоху власти клиента / Г. Урбан. – М.: Баланс Бизнес Букс, 2007. – 274 с.
16. Федотова И. В. Формирование структуры взаимоотношений предприятия с партнерами в сети на основе самоорганизации / И. В. Федотова // Економіка транспортного комплексу: зб. наук. праць. – Х.: ХНАДУ. – 2014. – Вып. 24. – С. 23–40.
17. Hillebrand B. Stakeholder marketing: theoretical foundations and required capabilities / B. Hillebrand, P. H. Driessen, O. Koll // Journal of the Academy of Marketing Science. – July 2015. – Vol. 43. – Issue 4. – Pp. 411–428.
18. Челенков А. П. Клиентоориентированный подход в маркетинге взаимоотношений / А. П. Челенков, Т. Е. Сонина // Маркетинг. – 2012. – № 1. – С. 115–125.
19. Шинкаренко В. Г. Управление маркетингом взаимоотношений автотранспортного предприятия с потребителями услуг: монография / В. Шинкаренко, И. Федотова. – Х.: ХНАДУ, 2009. – 252 с.

References

1. Berry, L. L. (1983), Relationship Marketing. Eds. L. L. Berry, G. L. Shostack, G. D. Upah, Emerging Perspectives on Service Marketing, Chicago, pp. 25–38.
2. Bhattacharya, C. B., & Korschun, D. (2008), «Stakeholder marketing: Beyond the four Ps and the customer», Journal of Public Policy & Marketing, No. 27(1), pp.113–116.
3. Gordon, Ja. (2001), Marketing partnerships [Marketing partnerskikh otnosheniy], Piter, Sankt-Petersburg, 384 p. (rus)
4. Gronroos, C. (1990), Service management and Marketing: Managing the moment of truth in the service sector, Cambridge, Mass, Marketing Science Institute, 648 p.
5. Abratt, R., Russel, J. (1999), «Relationship marketing in private banking in South Africa», International Journal of Bank Marketing, No. 17(1), pp. 5–19.
6. Zagula, M., Kennedy, D. S. (2012), No B.S. Trust Based Marketing: The Ultimate Guide to Creating Trust in an Understandibly Un-trusting World, Entrepreneur Press, N. Y., 240 p.

7. Illiashenko, S. M. (2012), Innovation and marketing – the driving force of economic development: monograph. Ed. by S. M. Illiashenko [Innovatsii i marketynh – rushiini syly ekonomichnoho rozvytku: monohrafiia; za red. S. M. Illiashenka], Papirus, Sumy, 536 p. (ukr)
8. Kotler, Ph., Keller, K. L. (2012), Marketing management. 14th ed., Prentice hall, 812 p.
9. Kotler, Ph. (2006), 300 key marketing issues: responsible Philip Kotler. Trans. from Eng. [300 klyuchevykh voprosov marketinga: otvechaet Filip Kotler; per. s angl.], Olimp-Biznes, Moscow, 224 p. (rus)
10. Lavlok, K. (2005), Marketing services: personnel, technology, strategy [Marketing uslug: personal, tehnologii, strategii], Vilyams, Moscow, 982 p. (rus)
11. Naumov, V. N. (2010), «Marketing trust: theoretical paradigms increase the efficiency of interaction of market structures» [Marketing doveriya: teoreticheskie paradigmy povysheniya effektivnosti vzaimodeystviya rynochnykh struktur]; Arenkov, I. A. and other. Strategy of development tools commerce: monograph. Ed. by I. D. Afanasenko, L. A. Myasnikova [Strategii razvitiya instrumentov kommertsii: monografiya; pod nauch. red. I. D. Afanasenko, L. A. Myasnikova], Publisher of the St. Petersburg State University of Economics and Finance, St. Petersburg, 347 p. (rus)
12. Naumov, V. N. (2002), «Confidence Marketing: theory, principles, practical application» [Marketing doveriya: teoriya, printsipy, prakticheskoe primenenie], Marketing and Market Research, No. 2, pp. 98–108 (rus)
13. O'Shonessi, J. (2002), «Competitive marketing: strategic approach» [Konkurentnyy marketing: strategicheskiy podkhod], Piter, St. Petersburg, 864 p. (rus)
14. Tretyak, O. A. (2013), «Relationship marketing: the concept, creation and development» [Marketing vzaimootnosheniy: kontseptsii, formirovanie i razvitie], Russian Journal of Management, National Research University Higher School of Economics, Vol. 11, No. 1, available at: http://www.marketing.spb.ru/lib-mm/strategy/rm_theory.htm (rus)
15. Urban, G. (2007). «Don't Just Relate – Advocate. A Blueprint for Profit in the Era of Customer Power» [Ne prosto otnosheniya – zashchita. Istochniki dokhodov v epokhu vlasti klienta], Balans Biznes Buks, Moscow, 274 p. (rus)
16. Fedotova, I. V. (2014), «Formation of the structure of the company's relationships with partners in the network on the basis of self-organization» [Formirovanie struktury vzaimootnosheniy predpriyatiya s partnerami v seti na osnove samoorganizatsii], Economics of the transport sector, KhNADU, Kharkiv, No. 24, pp. 23–40 (rus)
17. Hillebrand, B., Driessen, P. H., Koll, O. (2015), «Stakeholder marketing: theoretical foundations and required capabilities», Journal of the Academy of Marketing Science, Vol. 43, No. 4, pp. 411–428.
18. Chelenkov, A. P., Sonina, T. E. (2012), «Customer-oriented approach to relationship marketing» [Klientoorientirovannyy podkhod v marketinge vzaimootnosheniy], Marketing, No. 1, pp. 115–125 (rus)
19. Shinkarenko, V. G., Fedotova, I. V. (2009), «Management of motor transport enterprise relationship marketing with customers»: monograph [Upravlenie marketingom vzaimootnosheniy avtotransportnogo predpriyatiya s potrebitelyami uslug: monografiya], KhNADU, Kharkov, 252 p. (rus)

Стаття надійшла до редакції 05.10.2015.

УДК 338.2:504.4.062.2(477)

Ігор Леонідович САЗОНЕЦЬ
доктор економічних наук, професор кафедри міжнародної економіки, Національний університет водного господарства та природокористування, м. Рівне, e-mail:suvoroff09@mail.ru

Ольга Володимирівна ПОКУЛЬ
аспірант кафедри міжнародної економіки, Національний університет водного господарства та природокористування, м. Рівне, e-mail: olechka.pokul@mail.ru

БАСЕЙНОВЕ УПРАВЛІННЯ ЯК ЕФЕКТИВНИЙ ДЕРЖАВНИЙ МЕТОД ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РАЦІОНАЛЬНОГО ВИКОРИСТАННЯ ВОДНИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВАМИ УКРАЇНИ

Сазонець, І. Л. Басейнове управління як ефективний державний метод забезпечення раціонального використання водних ресурсів підприємствами України / Ігор Леонідович Сазонець, Ольга Володимирівна Покуль // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. праць; за ред. М. І. Зверякова (голов. ред.) та ін. (ISSN 2313-4569). – Одеса: Одеський національний економічний університет. – 2015. – Вип. 3. – № 58. – С. 198–205.

Анотація. *У статті приділено увагу сучасній політиці державного управління в сфері забезпечення раціонального використання водних ресурсів підприємствами України. Визначено ступінь впровадження нової прогресуючої системи управління водними ресурсами – інтегрованого управління за басейновим принципом та в якості прикладу наведено результати діяльності одного із басейнових управлінь водними ресурсами в напрямку забезпечення населення та галузей економіки водою. На основі проаналізованого матеріалу з останніх наукових досліджень сформульовано висновки щодо недоліків функціонування басейнової системи управління в Україні та запропоновано власне бачення авторів щодо посилення державного стимулювання в області переведення підприємств на раціональне використання водних ресурсів.*

Ключові слова: *інтегроване управління водними ресурсами; басейновий принцип; раціональне використання водних ресурсів.*

Игорь Леонидович САЗОНЕЦ
доктор экономических наук, профессор кафедры международной экономики, Национальный университет водного хозяйства и природопользования, г. Ровно, e-mail: suvoroff09@mail.ru

Ольга Владимировна ПОКУЛЬ
аспирант кафедры международной экономики, Национальный университет водного хозяйства и природопользования, г. Ровно, e-mail: olechka.pokul@mail.ru

БАССЕЙНОВОЕ УПРАВЛЕНИЕ КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ МЕТОД ОБЕСПЕЧЕНИЯ РАЦИОНАЛЬНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ВОДНЫХ РЕСУРСОВ ПРЕДПРИЯТИЯМИ УКРАИНЫ

Сазонец, И. Л. Бассейновое управление как эффективный государственный метод обеспечения рационального использования водных ресурсов предприятиями Украины / Игорь Леонидович Сазонец, Ольга Владимировна Покуль // Вестник социально-экономических исследований: сб. науч. трудов; под ред. М. И. Зверякова (глав. ред.) и др. (ISSN 2313-4569). – Одесса: Одесский национальный экономический университет. – 2015. – Вып. 3. – № 58. – С. 198–205.

Аннотация. *В статье уделяется внимание современной политике государственного управления в сфере обеспечения рационального использования водных ресурсов предприятиями Украины. Определяется степень внедрения новой прогрессирующей системы управления водными ресурсами – интегрированного управления за бассейновым принципом и в качестве примера приводятся результаты деятельности одного из бассейновых управлений водными ресурсами в направлении обеспечения населения и отраслей экономики водой. На основе проанализированного материала из последних научных исследований изложены выводы касательно недостатков функционирования бассейновой системы управления в Украине и предложено собственное видение авторов по поводу усиления государственного стимулирования в области переведения предприятий на рациональное использование водных ресурсов.*

Ключевые слова: *интегрированное управление водными ресурсами; бассейновый принцип; рациональное использование водных ресурсов.*

 © САЗОНЕЦЬ І.Л., ПОКУЛЬ О.В., 2015

Ihor SAZONETS
Doctor of Economics, Professor of International Economics Department, National University of Water Management and Nature Resources Use, Rivne, e-mail: suvoroff09@mail.ru

Olha POKUL
Postgraduate student of International Economics Department, National University of Water Management and Nature Resources Use, Rivne, e-mail: olechka.pokul@mail.ru

BASIN MANAGEMENT AS AN EFFECTIVE GOVERNMENT METHOD OF PROVIDING WATER RESOURCES RATIONAL USE BY ENTERPRISES OF UKRAINE

Sazonets, I., Pokul, O. (2015), Basin management as an effective government method of providing water resources rational use by enterprises of Ukraine. Ed.: M. Zveryakov (ed.-in-ch.) and others [Baseinove upravlinnia yak efektyvnyi derzhavnyi metod zabezpechennia ratsionalnoho vykorystannia vodnykh resursiv pidpryiemstvamy Ukrainy; za red. M. I. Zveriakova (gol. red.) ta in.], Socio-economic research bulletin (ISSN 2313-4569), Odessa National Economic University, Odessa, Issue 3, No. 58, pp. 198–205.

Abstract. *The article focuses on the modern policy of government management in the field of providing water resources rational use by enterprises of Ukraine. The degree of implementation of a new progressive system of water resources management, namely integrated management according to the basin principle, is identified. As an example, the operating results of one of the basin organizations of water resources management, which provides population and branches of an economy with water, are shown. On the basis of the analysis of latest scientific research, the conclusions about shortcomings in basin management system functioning in Ukraine are made, and the own vision of authors on strengthening state incentives in the sphere transition of enterprises on rational use of water resources is proposed.*

Keywords: *integrated water resources management; basin principle; rational using of water resources.*

JEL classification: *Q580*

Постановка проблеми у загальному вигляді. Політична стратегія України, направлена на інтеграцію з країнами Заходу в умовах напруженого екологічного стану водного середовища, вимагає побудови нової ефективної системи управління водними ресурсами – інтегрованого управління за басейновим принципом, що забезпечуватиме їх розумне і безпечне використання. До теперішнього часу вже зроблений великий обсяг робіт зі створення середовища функціонування басейнової системи, однак подальша її адаптація в умовах вітчизняного водного господарювання супроводжується новими викликами перешкод на шляху до бажаного результату – сталого водокористування. Особливу увагу необхідно зосередити на господарюючих суб'єктах, діяльність яких суттєво пов'язана з використанням водних ресурсів, оскільки через низку причин вони не дотримуються принципів розумного та екологічно безпечного водокористування.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Якщо раніше наукові дослідження обґрунтовували доцільність впровадження в нашій країні інтегрованого управління водними ресурсами за басейновим принципом, то на сьогоднішній день активно обговорюються зроблені кроки у впровадженні цієї системи, допущені неточності та способи їх усунення. Значну увагу цій тематиці приділили вчені Інституту економіки природокористування та сталого розвитку [1], фахівці Державного агентства водних ресурсів України [2], зокрема, М. А. Хвесик, В. А. Голян, Л. В. Левковська, А. М. Сундук, О. В. Яроцька, В. А. Сташук, О. В. Чунарьов, Т. П. Галушкіна та інші. Безумовно, результати ґрунтовних досліджень згаданих науковців охоплюють великий спектр особливостей, які б дали можливість побудувати ефективну систему басейнового управління в Україні, однак, враховуючи потенційно можливу суттєву участь підприємств-водокористувачів у збереженні водного середовища, вважаємо за необхідне більше зосередитись на стимулюючих функціях держави, направлених на забезпечення раціонального використання водних ресурсів.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Серед запропонованих науковцями способів підвищення ефективності у функціонуванні української системи басейнового управління водними ресурсами, було виділено передачу

басейновим водогосподарським об'єднанням контролюючих функцій за дотриманням лімітів водоспоживання, скиду забруднених стоків, а також узгодження всіх заходів на території басейну, що порушують умови формування стоку. Однак, з метою ще більшого наближення водного господарювання до принципів сталості, виникає необхідність не лише у контролі за об'ємами водоспоживання та забруднення, але й за переведенням господарюючих суб'єктів на основу розумного використання водних ресурсів.

Постановка завдання. Метою статті є визначення оптимального способу посилення державного стимулювання в області переведення підприємств України на раціональне використання водних ресурсів. Для виконання поставленої мети необхідно проаналізувати рівень впровадження басейнової системи управління водними ресурсами та ознайомитись з останніми науковими напрацюваннями за цим напрямком досліджень.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інтегроване управління водними ресурсами – це процес, що сприяє скоординованому розвитку та управлінню водними, земельними і пов'язаними ресурсами, з метою максимізації економічних досягнень і соціального благополуччя на основі справедливості і без компромісів по відношенню до стійкості життєво важливих екосистем [3, с.23]. За умов інтегрованого управління розглядаються різноманітні, інколи конкуруючі групи і галузі економіки, що використовують і можуть забруднювати воду, а також координується управління водними ресурсами в різних секторах економіки або зацікавленими групами в різних масштабах – від місцевого до міждержавного рівня [2, с.79].

Серед основних принципів інтегрованого управління водними ресурсами виділяють:

- правильною адміністративною одиницею для управління водними ресурсами є річковий басейн;
- водні ресурси і земля, яка формує площу річкового басейну, повинні бути інтегровані і знаходитися під єдиним управлінням;
- поверхневі і підземні води, а також екосистеми, через які течуть ці води, повинні бути розглянуті спільно та інтегровані в рамках управління водними ресурсами;
- для ухвалення ефективних рішень щодо водних ресурсів потрібна участь громадськості;
- прозорість і звітність під час ухвалення рішень є необхідними складовими сталого управління водними ресурсами [4, с.258].

Інтегрований принцип здатен забезпечити екологізацію усіх управлінських дій та заходів при використанні водних ресурсів, запровадження механізму економічного стимулювання природоохоронної діяльності суб'єктів господарювання, ефективне планування стану водних ресурсів та зниження антропогенного тиску на них, акумулювання зусиль для запобігання й подолання водних катастроф [1, с.225].

Чинним законодавством України передбачається інтегроване управління водними ресурсами за басейновим принципом. Зокрема, це відмічено у Водному кодексі України [5], Законі України «Про основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2020 року № 2818-VI від 21.12.2010 року [6], Законі України «Про затвердження Загальнодержавної цільової програми розвитку водного господарства та екологічного оздоровлення басейну річки Дніпро на період до 2021 року» № 4836-VI від 24.05.2012 року [7].

Нещодавно ратифікована Угода про асоціацію України з Європейським Союзом ще більше загострила увагу на вдосконаленні системи управління водними ресурсами. 27 червня 2014 року була підписана економічна частина Угоди, згідно з якою сторони домовились про розсудливе та раціональне використання природних ресурсів, у тому числі й водних. Відповідно до Угоди Україна зобов'язалася наблизити вітчизняне законодавство до законодавства ЄС та провести інституційні реформи в різних сферах економіки та державного управління [8, с.42].

Поступове наближення законодавства України до законодавства ЄС у сфері охорони навколишнього середовища здійснюватиметься згідно з Додатком XXX до Угоди, який включає директиви і регламенти за секторами, серед яких – «Якість води та управління водними ресурсами, включаючи морське середовище» [8, с.43]. Серед основних директив

Угоди про асоціацію виділяють Водну Рамкову Директиву (Директива 2000/60/ЄС Європейського Парламенту та Ради від 23 жовтня 2000 року), яка є одним із головних юридичних документів, відповідно до якого здійснюється управління водними ресурсами в державах-членах ЄС [9, с.11].

Головними цілями Водної Рамкової Директиви є:

- розроблення комплексної політики Співтовариства щодо використання водних ресурсів та її впровадження відповідно до принципу субсидіарності;
- поширення сфери охорони водних ресурсів на всі води і поверхневі, зокрема, прибережні, і підземні;
- досягнення доброго стану для всіх вод до визначеної дати та збереження цього стану там, де його вже було досягнуто раніше;
- управління водними ресурсами річкових басейнів, ґрунтуючись на комбінованому підході встановлення граничних показників викидів і стандартів якості з відповідними положеннями про координацію дій для міжнародних річкових басейнів, коли басейн річки розташований у більше ніж одній країні – члені ЄС або коли він захоплює територію країн, що не є членами ЄС;
- встановлення тарифів за користування водними ресурсами з урахуванням принципу відшкодування витрат і принципу стягнення плати із забруднювачів;
- розширення участі громадян, залучених до захисту водних ресурсів;
- удосконалення законодавства [10, с.9].

Впровадження Водної Рамкової Директиви сприяє стабільному використанню води, що базується на тривалому захисті наявних водних ресурсів. Директива спрямована на вдосконалення охорони водного середовища шляхом особливих заходів для поступового зменшення скидів і витоків речовин, боротьби із забрудненнями. Для виконання взятих зобов'язань щодо імплементації її в Україні необхідне виконання таких заходів: закріплення на законодавчому рівні районування території за басейновим принципом; забезпечення формування інституційної структури управління водними ресурсами за басейновим принципом; розроблення та закріплення у правовому полі критеріїв оцінки стану річкового басейну; розроблення та затвердження Положення про плани управління річковими басейнами та методику їх підготовки; розроблення планів управління річковими басейнами [8, с.43].

Басейновий принцип управління водними ресурсами визначає передумови та напрями створення в Україні сучасного механізму використання, охорони та відтворення вод, який відповідатиме найбільш ефективній охоронній практиці, дозволить реалізувати стратегію державної політики, спрямованої на запобігання виснаженню водних ресурсів та досягнення і підтримання належної якості води [1, с.217].

Гарантування екологічно безпечного водокористування, збереження чистоти вод значною мірою залежать не лише від технологій виробництва, але й від управління водними ресурсами, їх використанням, охороною та відтворенням.

Управління водним господарством за басейновим принципом поділяється на три типи: екосистемне управління, пов'язане з вирішенням проблем водозабезпечення й охорони вод у рамках водних екосистем, межами яких є басейнові простори, відповідно до вимог їх цілісного та сталого розвитку; державне управління через спеціально уповноважені басейнові органи управління використанням та охорони вод і водних об'єктів; економічне регулювання використання та охороною вод, загальна сума інвестицій у водогосподарський комплекс оплачується користувачами води. Тобто екосистемне управління водним господарством здійснюється державою і суспільством через басейнові принципи управління на основі платного водокористування.

Обов'язковою умовою функціонування басейнового принципу є відкритість процедур обговорення та прийняття фінансових рішень для учасників усіх зацікавлених сторін, інформаційний доступ громадськості щодо басейнової водної політики та екологічних програм на усіх стадіях їх розробки та впровадження [1, с.218].

В Україні проведена велика робота щодо запровадження басейнового принципу інтегрованого управління водними ресурсами: зроблені відповідні зміни у Водному кодексі України; затверджено комплекс державних програм, концепцій та методик, які передбачають моніторинг даних та запровадження управління водними ресурсами з урахуванням басейнового принципу; створені басейнові управління водних ресурсів для основних великих річок країни, які координують управління ресурсами, водокористуванням, екологічний моніторинг стану вод; створено басейнові ради цих річок, на яких розглядаються першочергові заходи щодо покращення екологічного стану в цих басейнах [2, с.8].

У системі Держводагентства функціонує дев'ять басейнових управлінь водних ресурсів (станом на 01.01.2013 р. їх нараховувалося десять), зона діяльності яких покриває всю територію країни – Дніпровське, Дністровсько-Прутське, Західно-Бузьке, Сіверсько-Донецьке, Дунайське, Деснянське, а також басейнові управління річок Південний Буг, Тиса, Рось [2, с.59]. Їх основним завданням є забезпечення державного управління водними ресурсами, реалізація державної політики у сфері використання, збереження та відтворення поверхневих вод, забезпечення потреб населення та галузей економіки водними ресурсами, розв'язання водогосподарських і екологічних проблем на території басейну.

В якості прикладу роботи басейнових управлінь по забезпеченню населення та галузей економіки водними ресурсами наведемо результати діяльності Басейнового управління водними ресурсами р. Південний Буг (табл. 1).

Таблиця 1

Водокористування в басейні ріки Південний Буг та Бузького лиману в І кварталі 2015 року, млн. м^3 [11]

Адміністративна одиниця	Забрано прісної води	Використано					Втрати при транспортуванні
		Всього	в тому числі				
			промисловість	сільське господарство	комунальне господарство	інші	
Всього по басейну	107,9	95,18	31,32	50,76	12,66	0,44	4,871

Як видно із табл. 1 у І кварталі 2015 року із басейну річки Південний Буг та Бузького лиману для потреб водопостачання населення та галузей економіки забрано і використано 107,9 млн. м^3 та 95,18 млн. м^3 води відповідно. При цьому, найбільшу частку у водокористуванні зайняло сільське господарство – 50,76 млн. м^3 води (53,3%), промислове водокористування склало 31,32 млн. м^3 (32,9%), комунальне господарство – 12,66 млн. м^3 (13,3%) та інші галузі – 0,44 млн. м^3 (0,5%). Однак, при транспортуванні були допущені втрати водних ресурсів, які за звітний період склали 4,871 млн. м^3 (4,5% від загального обсягу забраної прісної води). Тому, одночасно із задоволенням потреб у водних ресурсах, варто вживати заходи для недопущення їх непродуктивних втрат.

Реалізація завдань, поставлених перед басейновими управліннями, передбачається за допомогою розробки планів управління для кожного району річкового басейну (для окремих суббасейнів), а також проведення гідрографічного районування території басейну для виділення їх меж. План управління вже розроблений для басейну р. Тиса. Така робота проводиться і в басейні Дніпра та Сіверського Дінця. Розробляються окремі елементи Плану управління для басейнів річок Південний Буг та Рось. Для басейну р. Південний Буг розроблено стратегічний план дій, на основі якого розробляється і план управління басейном.

Одночасно зі створенням нових басейнових управлінь, відбувалося їх перетворення в структури з управління річковими басейнами та його планування в контексті Водної Рамкової Директиви ЄС. Однак, у водному законодавстві України визначено лише

принципи, відповідно до яких повинно здійснюватися управління водними ресурсами в контексті басейнів річок, та не вказано способи реалізації такого управління. Тому, для забезпечення роботи басейнових управлінь стосовно питань, пов'язаних з розробкою планів управління басейнами, було створено басейнові ради [2, с.81–82].

За ініціативою Держводагентства створено Басейнові ради, які функціонують у басейнах основних річок – Дніпра, Дністра, Дунаю, Десни, Південного Бугу, Західного Бугу, Сіверського Дінця, Росі. Їх робота сприяє впровадженню принципів інтегрованого управління водними ресурсами на території басейну із залученням водокористувачів, громадських екологічних організацій і наукових установ до розв'язання конфліктних ситуацій та планування заходів.

З огляду на те, що інтегрована басейнова модель управління водними ресурсами передбачає залучення всіх зацікавлених водокористувачів до прийняття управлінських рішень, при Держводагентстві та в усіх основних басейнах річок працюють спеціальні Міжвідомчі комісії, діяльність яких особливо важлива в маловодних регіонах України (Донбас, Південь України, Харківський регіон) [2, с.59–60].

Отже, поступово Україна засвоює передові принципи ефективного управління водними ресурсами, але виникає необхідність у врегулюванні деяких недоліків: недосконаліть реформи системи управління водними ресурсами, яка захищає відомчі інтереси, має пристосовницький характер, здійснюється без докорінних інституціональних змін та недосконаліть системи фінансування річок, оскільки кошти, отримані від водокористувачів та забруднювачів на місцях, акумулюються в центральних органах управління і назад до басейнових управлінь повертаються у незначній кількості, тим самим зменшуючи їх фінансові можливості [1, с.218–219]. У зв'язку з цим вчені Інституту економіки природокористування та сталого розвитку вбачають доцільним зробити басейнові водогосподарські об'єднання економічно незалежними від бюджетного фінансування. Для цього пропонується передати їм і їх територіальним підрозділам функцій контролю за дотриманням лімітів водоспоживання і скиду забруднених стоків, а також узгодження всіх заходів на території басейну, що порушують умови формування стоку. Отримуючи платежі від водокористувачів (за забір води, скиди забруднених вод та інші), басейнові водогосподарські об'єднання поповнюватимуть місцевий та державний бюджети, а також можуть спрямовувати кошти на фінансування інвестиційних програм, покращення якості води та розвитку водних ресурсів регіону. Такий варіант управління даватиме можливість ефективно використовувати водні ресурси в господарстві, збільшувати надходження платежів у бюджет з боку басейнового водного об'єднання та зберігати і поліпшувати екологічний стан водно-ресурсних об'єктів за наявності незалежного природоохоронного контролю у поєднанні з діяльністю громадських екологічних організацій [1, с.224].

Для підтримання цієї ідеї, авторами статті пропонується доповнити контрольні функції басейнових водогосподарських об'єднань ще однією функцією – контролю за зменшенням непродуктивних втрат водних ресурсів у виробничому та невиробничому процесах, який би періодично проводився на підприємствах. Враховуючи, що контроль за усіма суб'єктами господарювання може бути обтяжливим для басейнових організацій, пропонується розподілити цю функцію і між обласними управліннями водних ресурсів та їх підвідомчими організаціями.

Висновки і перспективи подальших розробок. Отже, чинна водна політика України спрямована на засвоєння нового прогресивного способу управління водними ресурсами – інтегрованого управління за басейновим принципом, який ефективно функціонує в інших державах світу. Останні події, пов'язані з укладенням Угоди про асоціацію України з Європейським співтовариством ще більше загострили потребу у переформуванні діючої системи водного господарювання. Але, процес впровадження басейнового принципу в Україні розпочався раніше укладеної Угоди, і тому вже були зроблені зміни в законодавстві та створено органи управління в басейнах великих річок.

Чинна басейнова система управління водними ресурсами України поки що не функціонує достатньо ефективно, попереду залишається ще багато ступенів її адаптації до умов українських реалій. Однак, не варто відкладати вирішення проблеми зі створення умов для дотримання екологобезпечного та раціонального використання водних ресурсів підприємствами, які найбільше загрожують сталості водного середовища. Враховуючи непростий фінансовий стан господарюючих суб'єктів та необхідність якомога швидшого вирішення проблеми, пропонується врахувати рекомендації вчених та додатково розпочати переведення підприємств на раціональне водокористування зі зниження їх непродуктивних втрат з відповідним контролем з боку підвідомчих організацій Державного агентства водних ресурсів. Таким чином, перспективи подальших досліджень будуть зорієнтовані на пошук своєчасних можливих способів стимулювання користувачів до раціонального використання водних ресурсів.

Література

1. *Формування моделі управління природними ресурсами в ринкових умовах господарювання: монографія / [за заг. ред. д.е.н. проф., акад. НААН України М. А. Хвесика]. – К.: ДУ ІЕПСР НАН України, 2013. – 304 с.*
2. *Наукові засади раціонального використання водних ресурсів України за басейновим принципом: монографія / В. А. Сташук, В. Б. Мокін, В. В. Гребінь, О. В. Чунарьов. – Херсон: Грінь Д. С., 2014. – 320 с.*
3. *Руководство по интегрированному управлению водными ресурсами в бассейнах [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gwp.org/PageFiles/76433/ handbook_ iwrm_rus.pdf.*
4. *Екологічний аудит водогосподарських систем: монографія / [за наук. ред. Т. П. Галушкіна]. – Одеса: Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень. – Саки: Фєнікс, 2010. – 402 с.*
5. *Водний кодекс України: Кодекс України, Закон № 213/95-ВР від 06.06.1995 р. (за станом на 1 січня 2015 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/ laws/show/213/95-%D0%B2%D1%80/page.*
6. *Про основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2020 року: Закон України № 2818-VI від 21.10.2010 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2818-17/page.*
7. *Про затвердження Загальнодержавної цільової програми розвитку водного господарства та екологічного оздоровлення басейну річки Дніпро на період до 2021 року: Закон України № 4836-VI від 24.05.2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4836-17.*
8. *Куруленко С. Адаптація національної водної політики та законодавства до норм ЄС згідно з Угодою про асоціацію між Україною та Європейським Союзом / С. Куруленко, І. Яценко // Водне господарство України. – 2015. – № 2 (116). – С. 42–45.*
9. *План управління річковим басейном Південного Бугу: аналіз стану та першочергові заходи / [С. Афанасьєв, Н. Бедзь, Т. Боднарчук та ін.; за ред. А. Петерс, В. Сташука, О. Ярошевича]. – Київ: ТОВ «НВП «Інтерсервіс», 2014. – 188 с.*
10. *Принципи Acquis Communautaire як передумова покращення водного законодавства України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://epl.org.ua/people/nashi-publikatsii/557-pryntsypy-acquis-communautaire-iak-peredumova-pokrashchennia-vodnoho-zakonodavstva-ukrainy.*
11. *Офіційний сайт Басейнового управління водними ресурсами р. Південний Буг [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.buvr.vn.ua/vodni-resursi/analiz-zabezpechennya-vodnimi-resursami-naselennya-i-galuzej-ekonomiki.*

References

1. *Formation of natural resources management in market conditions model (2013): monograph. Ed. M. A. Khvesyk [Formuvannia modeli upravlinnia pryrodnymy resursamy v rynkovykh umovakh hospodariuvannia: monohrafiia; za red. M. A. Khvesyka], Public Institution «Institute of Environmental Economics and Sustainable Development of the National Academy of Sciences of Ukraine, Kyiv, 304 p. (ukr)*
2. *Stashuk, V. A., Mokin, V. B., Hrebin, V. V., Chunarov, O. V. (2014), Scientific principles of rational use of water resources by basin principle Ukraine: monograph [Naukovi zasady ratsionalnoho vykorystannia vodnykh resursiv Ukrainy za baseinovym pryntsypom: monohrafiia], Pablisher D. S. Grin, Kherson, 320 p. (ukr)*
3. *«Manual for integrated water resources management in basins» [Rukovodstvo po integrirovannomu upravleniyu vodnymi resursami v basseynakh], available at: http://www.gwp.org/PageFiles/76433/handbook_ iwrm_rus.pdf (rus)*
4. *Environmental audit water systems (2010): monograph. Ed. T. P. Galushkina [Ekolohichnyi audyt vodohospodarskykh system: monohrafiia; za nauk. red. T. P. Halushkinoi], Institute of Market Problems and Economic-Ecological Research, PE «Feniks», Saky, 402 p. (ukr)*
5. *«Water Code of Ukraine: Legal Act of Ukraine, No. 213/95-VR, 06.06.1995» (as of January 1, 2015) [Vodnyi kodeks Ukrainy: Kodeks Ukrainy, Zakon, No. 213/95-VR, 06.06.1995], available at: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/213/95-%D0%B2%D1%80/page (ukr)*
6. *«On the Fundamental Principles (Strategy) of Ukraine's State Environmental Policy for the Period until 2020: The Law of Ukraine, No. 2818-VI, 21.12.2010» [Pro osnovni zasady (stratehii) derzhavnoi ekolohichnoi polityky Ukrainy na period do 2020 roku: Zakon Ukrainy, No. 2818-VI, 21.12.2010], available at: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2818-17/ page (ukr)*
7. *«On approval of the National Target Program of Water Resourses. Management and Environmental Rehabilitation of the Dnipro River till 2021: The Law of Ukraine, No. 4836-VI, 24.05.2012» [Pro zatverdzhennia Zahalnoderzhavnoi tsilovoi prohramy rozvytku vodnoho hospodarstva ta ekolohichnoho ozdorovlennia baseinu richky Dnipro na period do 2021 roku: Zakon Ukrainy, No. 4836-VI, 24.05.2012], available at: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/ 4836-17 (ukr)*
8. *Kurulenko, S., Yatsenko, I. (2015), «Adapting national water policy and legislation to EU norms under the Agreement on Association between Ukraine and the European Union» [«Adaptatsiia natsionalnoi vodnoi polityky ta zakonodavstva do norm YeS zhidno z Uhodoiu pro asotsiatsiiu mizh Ukrainoiu ta Yevropeiskym Soiuzom»], Water economy of Ukraine, No. 2 (116), pp. 42–45 (ukr)*
9. *Afanasiev, S., Bedz, N., Bodnarchuk, T. and others (2014), «River Basin Management Plan for the Southern Buh: analysis and priority actions» [Plan upravlinnia richkovym baseinom Pivdennoho Buhu: analiz stanu ta pershocherhovi zakhody], LLC «NVP «Interservis», Kyiv, 188 p. (ukr)*
10. *«Principles Acquis Communautaire as a precondition for improving the water legislation of Ukraine» [Pryntsypy Acquis Communautaire yak peredumova pokrashchennia vodnoho zakonodavstva Ukrainy], available at: http://epl.org.ua/people/nashi-publikatsii/557-pryntsypy-acquis-communautaire-iak-peredumova-pokrashchennia-vodnoho-zakonodavstva-ukrainy (ukr)*
11. *Official website the Department of Basin Water Resources Management in the Southern Bug River [Ofitsiinyi sait Baseinovoho upravlinnia vodnymy resursamy r. Pivdennyi Buh], available at: http://www.buvr.vn.ua/vodni-resursi/analiz-zabezpechennya-vodnimi-resursami-naselennya-i-galuzej-ekonomiki (ukr)*

Стаття надійшла до редакції 13.08.2015.

УДК 339.13

Ольга Олександрівна СЕЛЕЗНЬОВА
кандидат економічних наук, доцент кафедри маркетингу, Одеська державна академія будівництва та архітектури, e-mail:olya-v2001@rambler.ru

ДІАГНОСТИКА МАРКЕТИНГОВОГО МІКРОСЕРЕДОВИЩА БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Селезньова, О. О. Діагностика маркетингового мікросередовища будівельних підприємств України / Ольга Олександрівна Селезньова // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. праць; за ред.: М. І. Звєрякова (голов. ред.) та ін. (ISSN 2313-4569). – Одеса: Одеський національний економічний університет. – 2015. – Вип. 3. – № 58. – С. 206–213.

Анотація. *У статті проведено діагностику маркетингового мікросередовища будівельних підприємств України. Розроблено анкетні запитання та проведено опитування суб'єктів господарювання будівельної галузі за складовими елементами маркетингового мікросередовища. Досліджено підходи до ведення маркетингової діяльності на підприємствах, а саме, бачення місця та задач, що виконуються відділами маркетингу. Проведено аналіз підтримки та ведення контактів з постачальниками. Узагальнено характеристику взаємодії підприємств з клієнтами, дослідження конкурентів, зв'язків з контактними аудиторіями суб'єктів господарювання у сфері будівництва. Сформульовано відповідні висновки та запропоновано рекомендації щодо подальшої маркетингової діяльності підприємств на ринку будівництва.*

Ключові слова: *будівельне підприємство; маркетингова діяльність; маркетингове мікросередовище; постачальники; конкуренти; контактна аудиторія; клієнти.*

Ольга Александровна СЕЛЕЗНЕВА
кандидат экономических наук, доцент кафедры маркетинга, Одесская государственная академия строительства и архитектуры, e-mail: olya-v2001@rambler.ru

ДИАГНОСТИКА МАРКЕТИНГОВОЙ МИКРОСРЕДЫ СТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ УКРАИНЫ

Селезнева, О. А. Диагностика маркетинговой микросреды строительных предприятий Украины / Ольга Александровна Селезнева // Вестник социально-экономических исследований: сб. науч. трудов; под ред.: М. И. Зверякова (глав. ред.) и др. (ISSN 2313-4569). – Одесса: Одесский национальный экономический университет. – 2015. – Вып. 3. – № 58. – С. 206–213.

Аннотация. *В статье проведена диагностика маркетинговой микросреды строительных предприятий Украины. Разработаны анкетные вопросы и проведен опрос субъектов строительной отрасли по составляющим элементам маркетинговой микросреды. Исследованы подходы к ведению маркетинговой деятельности на предприятиях, а именно, видение места и задач, выполняемых отделами маркетинга. Проведен анализ поддержки и ведения контактов с поставщиками. Обобщены характеристики взаимодействия предприятий с клиентами, исследования конкурентов, связей с контактными аудиториями субъектов хозяйствования строительства. Сформулированы соответствующие выводы и предложены рекомендации по дальнейшей маркетинговой деятельности предприятий на рынке.*

Ключевые слова: *строительное предприятие; маркетинговая деятельность; маркетинговая микросреда; поставщики; конкуренты; контактная аудитория; клиенты.*

Olha SELEZNOVA
PhD in Economic, Associate Professor, Department of Marketing, Odessa State Academy of Civil Engineering and Architecture, e-mail:olya-v2001@rambler.ru

DIAGNOSTIC OF BUILDING ENTERPRISES MARKETING MICROENVIRONMENT IN UKRAINE

 © СЕЛЕЗНЬОВА О.О., 2015

Seleznova, O. (2015), Diagnostic of building enterprises marketing microenvironment in Ukraine. Ed.: M. Zveryakov (ed.-in-ch.) and others [Diahnostyka marketynhovoho mikroseredovyshcha budivelnykh pidpryiemstv Ukrainy; za red.: M. I. Zveriakova (gol. red.) ta in.], Socio-economic research bulletin (ISSN 2313-4569), Odessa National Economic University, Odessa, Issue 3, No. 58, pp. 206–213.

Abstract. *The article presents diagnostic of building enterprises marketing microenvironment in Ukraine. Personal questions are developed and a survey of the subjects of the construction industry, according to the constituent elements of marketing microenvironment, is conducted. Approaches to conducting marketing activities at the enterprises, namely the vision of the place and the tasks performed by the marketing department, are studied. The analysis of support and maintenance of contacts with suppliers is made. The characteristics of the interaction of enterprises with customers, research competitors, relations with contact audiences of construction entities are summarized. Conclusions and recommendations on the further marketing activities for enterprises in the market are formulated.*

Keywords: *constructing company; marketing activity; marketing microenvironment; suppliers; competitors; contact audience; clients.*

JEL classification: *M310*

Постановка проблеми у загальному вигляді. Будівельному підприємству необхідно постійно досліджувати зовнішнє оточення, в якому воно функціонує, для своєчасного реагування й адаптації до змін, що відбуваються на ринку. Також важливим об'єктом моніторингу виступають і внутрішні фактори маркетингового середовища, що впливають на формування сильних та слабких сторін підприємства, визначення його можливостей та загроз. Чинниками успіху будівельного підприємства на сучасному ринку виступають якість відносин з різними контактними аудиторіями, з конкурентами, постачальниками та, насамперед, – з клієнтами. Від грамотного управління такими стосунками безпосередньо залежить маркетингова діяльність суб'єктів господарювання будівництва. Постійні зміни в оточуючому середовищі та нестабільна економіко-політична ситуація в Україні вимагають від підприємств звертати увагу на впливові фактори маркетингового середовища, що підтверджує значущість завдання дослідження маркетингового мікросередовища будівельних підприємств з діагностикою його стану.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Проблемі формування та розвитку маркетингу в Україні та світі присвятили свої праці такі науковці: Л. Ю. Багієв (2008) – з питань основ маркетингу [1], Л. В. Балабанова (2011) – з питань теорії маркетингу [2], Я. О. Власенко (2011) – з питань сучасного маркетингу [3], С. С. Гаркавенко (2008) – з питань теорії маркетингу [4], Є. П. Голубков (2009) – з питань основ маркетингу [5], В. В. Липчук (2003) – з питань теорії й практики маркетингу [6], Ф. Котлер (2012) – з питань сучасного маркетингу [7], Х. Картаджайя (2012) – з питань розвитку маркетингу [7], А. Сетиван (2012) – з питань розвитку маркетингу [7], М. П. Сахацький (2012) – з питань управління маркетингом на підприємствах [8], Г. М. Запша (2012) – з питань управління маркетингом на підприємствах [8] та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У більшості наукових досліджень недостатньо уваги приділено впливу факторів маркетингового мікросередовища на функціонування будівельних підприємств. Постійні зміни у зовнішньому та внутрішньому маркетинговому середовищі вимагають значної уваги для адекватної оцінки ринкової ситуації та своєчасного формування відповідних дій. Значущість та міра впливу факторів маркетингового мікросередовища на ринкову діяльність будівельних підприємств свідчать про актуальність теми та зумовили вибір напряму дослідження.

Постановка завдання. Метою статті є діагностика факторів маркетингового мікросередовища будівельних підприємств, що сприятиме посиленню конкурентоспроможності суб'єктів господарювання за рахунок використання наведених даних під час розробки маркетингової стратегії підприємства.

Завданнями дослідження є: формування анкети та вибірки; проведення опитування; узагальнення отриманих даних; виклад матеріалу та аналіз проведеного дослідження за основними чинниками маркетингового мікросередовища будівельних підприємств України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Під маркетинговим мікросередовищем підприємства автор розуміє сукупність факторів, які безпосередньо впливають на маркетингову діяльність суб'єкту господарювання будівництва, а саме, організаційні підрозділи підприємства, контактна аудиторія, постачальники, покупці, посередники, конкуренти.

Успіх управління маркетингом залежить від ефективної діяльності усіх підрозділів будівельного підприємства, а також від факторів, що мають безпосереднє відношення до самого суб'єкту господарювання та його можливостей щодо якісного обслуговування клієнтів.

Діагностика маркетингового мікросередовища будівельних підприємств передбачає, по-перше, дослідження таких впливових факторів, як: мікросередовище суб'єкту господарювання, а саме підрозділів підприємства; по-друге, контактних аудиторій підприємства, маркетингових посередників, постачальників, покупців та конкурентів.

Організаційний склад сучасних будівельних підприємств залежить від специфіки тієї підгалузі будівництва, до якої належить суб'єкт господарювання.

У статистичній практиці вважається, що відповіді 14 респондентів корельовано у відсотковому співвідношенні із статистичними відомостями 100 опитаних. Тому автором було проведено опитування 14 будівельних підприємств України, що виступають одночасно у ролі замовника та підрядника й мають схожий набір функцій, що виконуються, з приводу: організаційної структури, розуміння маркетингу керівництвом, сегментування замовників, дослідження постачальників, конкурентів, тощо (табл. 1).

Таблиця 1

Анкетні питання та варіанти відповідей дослідження

№	Питання	Варіанти відповідей
1	Обсяг виконуваних будівельних робіт	Підрядне підприємство; частково замовник і підрядник; замовник; інше
2	Що розуміють під маркетингом	Реалізація; реклама; дослідження конкурентів; ціноутворення; стимулювання збуту; дослідження ринку; інше
3	Організаційна структура	Планово-економічний; матеріального постачання; бухгалтерія; виробництво; логістика; досліджень та «НДДКР»; проектний відділ; збуту; реклами (маркетингу); інші
4	Сегментація клієнтів	Державні замовники; приватні підприємства; фізичні особи; інші
5	Види постачальників	Сировина та матеріали, мастило та паливо, електроенергія, вода, капітальні приміщення, інше
6	Контактні аудиторії	Посередники (агенції нерухомості), транспортні агенції, рекламні агенції, суспільні організації
7	Критерії дослідження конкурентів	Ціни; розмір; репутація; інше

Відповідно до результатів проведеного дослідження, найбільш поширеними функціональними відділами будівельних підприємств, що виступають одночасно у ролі замовника та підрядника, є розрахунково-фінансова служба або планово-економічний відділ (включає бухгалтерію), проектний відділ (за наявністю ліцензії на проектування будівельних об'єктів), відділ збуту, маркетингу та реклами, відділ технічного нагляду, будівельно-монтажний відділ (власне будівництво, якщо також є ліцензія на виконання будівельних робіт), що включає службу головного інженеру та такі відділи: кошторисний; планово-технологічний; матеріально-технічного постачання (господарський); охорони праці, а також будівельні бригади (начальники ділянок,

виконроби, майстри, відповідальні за матеріали особи). Поширена організаційна структура будівельних підприємств-замовників з власним управлінням будівництва, наведена на рис. 1.

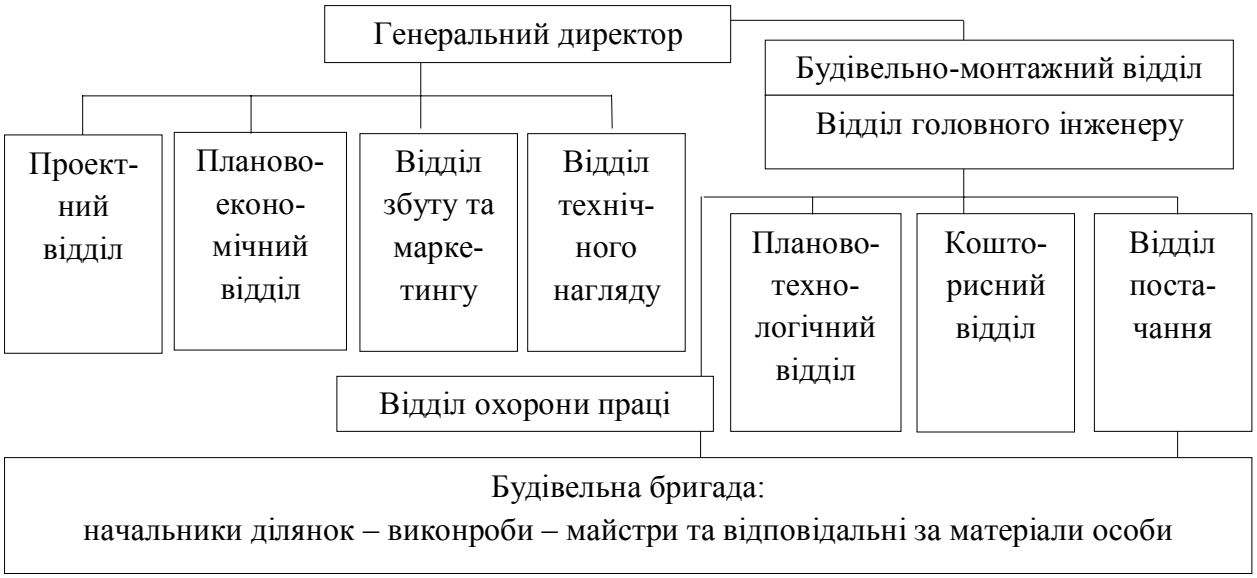


Рис. 1. Типова організаційна структура будівельного підприємства (розроблено автором)

У деяких випадках спостерігалась ситуація, коли на окремих будівельних підприємствах об'єднувалися функції маркетингу зі збутом, або обмежувалися тільки дослідженням конкурентів й рекламою (50% опитаних підприємств). Також доволі часто зустрічаються підприємства, що взагалі не мають окремого співробітника з маркетингових питань (40% опитаних).

Це пов'язано передусім з недостатнім розумінням вищим керівництвом поняття та значення маркетингу на сучасному етапі розвитку ринкових відносин. Так, на питання «Що Ви розумієте під маркетингом на Вашому підприємстві?» зустрічались відповіді: «збут» (40% опитаних), «ціноутворення та реклама» (25% опитаних), «дослідження конкурентів та реклама» (20% опитаних), «реклама, ціноутворення, збут» (15% опитаних).

Специфіка будівельного циклу вимагає безперервності виробництва. Тому опитані підприємства досить часто стикаються з дилемою після закінчення поточного проекту, як визначитись з новим об'єктом будівництва. Доволі часто без визначення потреб цільової аудиторії та вивчення попиту на ринку, нові об'єкти інвестуються по інерції, щоб не довести до застою робочої сили та техніки. Тому на ринку й надалі існує невирішене житлове питання у значної частки українців з одночасною наявністю новозбудованих житлових будинків з недоступною ціною квартир для переважної більшості населення.

Менеджери з маркетингу повинні працювати у щільній співпраці з іншими підрозділами суб'єкту господарювання. Одним із головних завдань керівного складу будівельних підприємств є раціоналізація розподілу функціональних обов'язків щодо маркетингових завдань між службами, та розвитку дослідницьких функцій, реалізації маркетингових заходів.

Контактні аудиторії – це організації, що проявляють реальний чи потенційний інтерес до будівельного підприємства, або впливають на його здатність досягати поставлених цілей.

До контактних аудиторій будівельних підприємств належать:

– банки та інші кредитно-фінансові установи, страхові агенції;
– ЗМІ (радіо, телебачення, журнали, газети, Інтернет);

– державні установи (податкова інспекція, управління архітектурою, земельне управління, обласні адміністрації, контрольно-ревізійне управління, інші);
– суспільні організації та спільнота;
– внутрішні контактні аудиторії.

Наведемо характеристику співпраці контактних аудиторій з будівельними підприємствами (табл. 2).

Таблиця 2

Характеристика взаємодії контактних аудиторій з будівельними підприємствами

Контактна аудиторія	Форма співпраці
Фінансові організації (банки)	Проведення розрахунків з контрагентами, отримання кредитів, страхування об'єктів
ЗМІ	Реклама, PR, оприлюднення маркетингової інформації
Суспільні організації, спільнота	Спонсорство, благодійництво
Державні установи	Ведення звітності, сплата податків, реєстрація об'єктів, отримання дозволів, ухвалення проектів
Внутрішні контактні аудиторії	Розповсюдження інформації про підприємство, кар'єрне зростання та вирощення потенційних замовників

Маркетингові посередники будівельних підприємств – це суб'єкти господарювання, які допомагають в просуванні, збуті й розповсюдженні будівельних товарів серед клієнтів. До них належать торговельні посередники (агенції нерухомості), рекламні, консалтингові, дослідницькі агенції, типографії, пошукові Інтернет-системи тощо.

Майже 90% опитаних будівельних підприємств, з позиції виконання підрядних робіт, поділяють клієнтів на державних замовників, приватні організації та фізичні особи. При чому під час проведення опитування зазначено усвідомлення різного підходу до обслуговування, проектування та виконання замовлень для окремих ринкових сегментів. Теоретично серед споживачів можна також виділити міжнародних замовників, але такі зустрічаються досить рідко та зазвичай їх відносять до приватних.

Приватні організації можна поділити на замовників, що потребують будівельних об'єктів для виконання власної виробничої діяльності (заводи, фабрики, супермаркети, складські приміщення), та підприємства, що замовляють продукт з метою подальшого перепродажу кінцевим споживачам (інвестори житлових будинків, торговельних центрів).

Щодо державних організацій, то їх замовлення найчастіше є значними за обсягом та потребують обов'язкової участі в тендерах.

Тендери (торги) – це форма розміщення замовлення на будівництво, яка передбачає визначення підрядника шляхом конкурсного відбору кращої тендерної пропозиції (оферти) за критеріями, що встановлюються замовником.

Державні замовлення укладаються тільки за результатами тендерних торгів, різновидами яких є: відкриті тендери, коли всі зацікавлені підрядники мають право подавати тендерні пропозиції; відкриті тендери з попередньою кваліфікацією, коли тендерні пропозиції мають право подавати тільки ті претенденти, які за результатами попередньої кваліфікації допущені до участі в тендерах; закриті, коли тендерні пропозиції мають право подавати тільки ті підрядники, які одержали від замовника запрошення до тендерів.

Проекти, орієнтовані на державного замовника, мають відповідати державним нормам та правилам. Тому ціноутворення таких об'єктів не має високої гнучкості. У цьому випадку реклама та інші інструменти маркетингових комунікацій не впливають на результат проведення змагання. Найважливішими факторами виступають остаточна ціна та якість складеної документації. У деяких випадках вплив на результати тендерів, які не піддаються виміру, також мають особисті стосунки між підприємством та головою замовника, що пов'язано з національними особливостями ведення бізнесу.

Ще однією особливістю цього сегменту будівельного ринку виступає відкладений ефект від співробітництва. При тому, що об'єкти та замовлення доволі масштабні порівняно з приватними), оплата праці та виконаних робіт наступає із значним запізненням, оскільки перерахування коштів із державного бюджету має інерційний характер. Це вимагає підвищеного професіоналізму від менеджменту будівельних підприємств в управлінні фінансовими потоками під час виконання замовлень, щоб вчасно сплачувати рахунки постачальників сировини та матеріалів, заробітну платню співробітникам та не мати боргів, в тому числі, перед податковою службою.

Замовлення приватних організацій мають менш масштабний характер, але з розрахунками ситуація відбувається у більш рухливому темпі. У цьому сегменті ринку також проводяться тендери щодо більших об'єктів будівництва. З приватними організаціями легше домовитись та маркетингові інструменти вже мають більш дієвий вплив на остаточне рішення.

Споживачі-фізичні особи – це, зазвичай, замовники житлового сектору будівництва та необхідних для того комунікацій. Цей сегмент будівництва найбільше піддається впливу маркетингових комунікацій та елементів маркетингового комплексу. Найбільше значення має цінова пропозиція та якість виконаних робіт, що відзеркалено у кількості та якості завершених об'єктів й, відповідно, в репутації підприємства.

Щодо ваги комунікативних заходів, то, по-перше, необхідно виділити вплив засобів СТИС та особистий продаж, оскільки останні є двигунами під час остаточного прийняття рішення покупцями та напряму пов'язані з фінансовими потоками будівельних підприємств. Наступними за частотою використання виступають інструменти зв'язків з громадськістю, які формують суспільну думку про будівельне підприємство та його виконані об'єкти. Реклама має більш підтримуючий та інформативний характер, оскільки будівельні підприємства повинні постійно нагадувати про існування своїх пропозицій клієнтам.

Конкурентів теорія маркетингу поділяє на конкурентів бажань, роду, виду й марки. Так, бажаннями можуть виступати отримання житла на тривалий строк або інвестування у приватний бізнес, або переїзд в іншу країну. Товарно-родові конкуренти – основні способи задоволення конкретного бажання. Необхідність у житловому приміщенні вирішується кількома способами: оренда квартири; оренда будинку; оренда кімнати; або купівля приміщень; будівництво дому; купівля дому; купівля апартаментів; купівля квартири тощо. Тобто, якщо споживач вирішив, що бажає мешкати у своєму, збудованому за власними параметрами, будинку, то необхідно вирішити питання щодо товарно-видових конкурентів – визначити різновид товару. Це може бути одно-, двох-, трьохповерховий будинок із загальною площею 100, 200, 300 кв. м. тощо. Після визначення способу задоволення потреби – будинку – та параметрів майбутнього об'єкту (характеристик проекту) обирають відповідне будівельне підприємство серед марок конкурентів для виконання замовлення.

Автор розглядає у дослідженні конкуренти-марки. Під конкурентами будівельних підприємств надалі розуміють такі суб'єкти господарювання, що змагаються за замовлення спільного сегменту клієнтів та пропонують схожі товари ринку за близькими ціновими, територіальними та іншими характеристиками.

На практиці, за результатами проведеного опитування, конкурентів будівельного ринку можна поділити на:

– підприємства зі схожими пропозиціями, репутацією, набором робіт, що виконуються (однаковий цикл будівництва, схожі будівельні об'єкти);
– підприємства з пропозиціями несхожих товарів або товарів-замінників, що задовольняють однакові потреби (різний цикл виробництва, різні за якостями та характеристиками будівельні об'єкти).

Підрядні будівельні організації конкурують у тендерних змаганнях за виконання об'єкту будівництва. Під час проведення тендерів конкуренти будівельного сектору

змагаються переважно на рівних умовах. Тендерна пропозиція (оферта) повинна відповідати вимогам, визначеним у тендерній документації. Переможцем тендерів визнають претендента, який за оцінкою та зіставленням тендерних пропозицій зайняв у списку перше місце.

Будівельні організації – замовники – мають конкурентну боротьбу на етапі залучення інвестицій остаточних покупців майбутніх або вже збудованих приміщень, частини або цілого будівельного комплексу.

На будівельних підприємствах, де є маркетинговий відділ, конкурентів досліджують за допомогою SWOT-аналізу. Він включає перелік питань з аналізу:

– виробничих характеристик підприємства (розміри конкурента, його репутація, швидкість та вчасність здачі об'єктів, кваліфікація персоналу, контроль якості, що забезпечує необхідні параметри виробленого продукту, наявність розробленої конструкторської документації для виробництва, наявність розробленої технології виробництва, тощо),
– маркетингових характеристик (цінова політика, наявність та зміст заходів зі СТИС, реклама, організація подій та PR-компаній, участь у виставках та ярмарках, якість обслуговування клієнтів під час переговорів, укладання договорів та виконання замовлень, просування у мережі Інтернет, тощо),
– фінансової незалежності (аналіз відкритої звітності, наявність незавершених об'єктів, вік функціонування на ринку).

Постачальників автор визначає так – це суб'єкти господарювання або окремі фізичні особи, які забезпечують будівельне підприємство матеріальними ресурсами, необхідними для виробництва будівельних товарів або виконання робіт.

Постачальників у будівництві можна поділити за видами промислової продукції на:

1) постачальників сировини та матеріалів (цегла, цемент, щебінь, пісок, опалубки, метал, труби, ін.);
2) постачальників палива та мастильних матеріалів (бензин, дизельне паливо, мазут);
3) постачальники комунальних (вода, електроенергія, газ) та телекомунікаційних послуг (телефонія, Інтернет);
4) постачальники техніки (підйомні крани, вантажні автомобілі, трактори, екскаватори, бульдозери, тощо);
5) постачальники професійних послуг (юридичні, страхові).

Співпраця з постачальниками припускає домовленість з укладанням довгострокових контрактів. Необхідність закріплення цін на матеріали, що закуповуються, спричинена тривалістю будівельних проектів та впливом на остаточну ціну об'єкту і його реалізацію. Оскільки зростання цін на матеріали, що використовуються, призводить до підвищення цін на продукцію підприємства, брак тих чи інших матеріалів, страйки та форс-мажорні обставини можуть порушити графік будівництва та строки здачі об'єктів замовникам. Тому контроль постачальників виступає одним із впливових факторів на маркетингову діяльність суб'єктів господарювання будівництва. Від налагодженої співпраці залежать в короткостроковому плані – можливості збуту, а в довгостроковому – репутація підприємства.

Висновки і перспективи подальших розробок. Таким чином, аналіз мікросередовища показує, що основними завданнями будівельних підприємств на сучасному ринку постають: підвищення розуміння значущості маркетингу керівництвом; проведення досліджень з метою забезпечення маркетинговою інформацією управлінського складу; посилення маркетингових комунікацій; удосконалення цінової та дистрибутивної політики, асортименту; побудови власних брендів з досконалою репутацією.

Специфіка будівництва полягає в тому, що маркетингова діяльність підприємств залежить від багатьох неконтрольованих факторів. Професійне управління будівельним процесом від отримання замовлення до здачі об'єкта замовнику безпосередньо формує репутацію суб'єкта господарювання будівельної галузі. Участь маркетингу в цьому процесі повинна бути виражена у маркетинговому менеджменті та спрямуванні зусиль усіх служб

підприємства на задоволення споживчих інтересів. Тобто маркетингова діяльність будівельних підприємств не передбачає покладання маркетингових завдань у рамки лише відділу маркетингу. Необхідність маркетингового управління вимагає сукупних дій усього персоналу щодо розуміння корпоративних принципів, усвідомлення місії, поєднання пріоритетів ведення будівельної справи з філософією, яка головну увагу акцентує на потребах клієнтів.

Література

1. *Багієв Л. Ю. Маркетинг: підруч. для ВНЗ. – СПб.: Видавництво СПбГУЕіФ, 2008. – 320 с.*
2. *Балабанова Л. В. Маркетинг: підруч. / Л. В. Балабанова. – Вид. 3-є, перероб. та доп. – К.: КНЕУ, 2011. – 543 с.*
3. *Власенко Я. О. Основи сучасного маркетингу: навч. посіб. / Я. О. Власенко, С. В. Карпенко. – К.: ІНКОС, 2011. – 328 с.*
4. *Гаркавенко С. С. Маркетинг: підруч. / С. С. Гаркавенко. – К.: Лібра, 2008. – 712 с.*
5. *Голубков Є. П. Основи маркетингу: підруч. / Є. П. Голубков. – М.: Финпресс, 2009. – 276 с.*
6. *Липчук В. В. Маркетинг: основи теорії і практики: навч. посіб. / [В. В. Липчук, А. П. Дудяк, за заг. ред. В. В. Липчука]. – Львів: Новий світ-2000, Магнолія плюс. – 2003. – 288 с.*
7. *Котлер Ф. Маркетинг 3.0. От продуктов к потребителям и далее – к человеческой душе / [Ф. Котлер, Х. Картаджайя, А. Сетиван; пер. с англ. А. Заякина]. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2012. – 240 с.*
8. *Селезньова О. О. Організаційно-економічний механізм управління ринковою діяльністю роздрібних торговельних підприємств: монографія / О. О. Селезньова, М. П. Сахацький, Г. М. Запша. – Одеса: КП ОМД, 2012. – 182 с.*

References

1. *Bahiev, L. Yu. (2008), Marketing [Marketynh], Vydavnytstvo SPbHUEiF, St. Petersburg, 320 p. (ukr)*
2. *Balabanova, L. V. (2011), Marketing. 3rd ed. [Marketynh; 3 vyd.], KNEU, Kyiv, 543 p. (ukr)*
3. *Vlasenko, Ya. O., Karpenko, S. V. (2011), Fundamentals of Modern Marketing [Osnovy suchasnoho marketynhu], INKOS, Kyiv, 328 p. (ukr)*
4. *Harkavenko, S. S. (2006), Marketing. 4rd ed. [Marketynh; 4 vyd.], Libra, Kyiv, 712 p. (ukr)*
5. *Holubkov, Ye. P. (2009), Basics of marketing [Osnovy marketynhu], Fynpress, Moscow, 276 p. (ukr)*
6. *Lypchuk, V. V., Dudiak, F. P., Buhil, S. Ya. (2003), Marketing: fundamentals of theory and practice [Marketynh: osnovy teorii ta praktyky], Novyi svit-2000, Mahnoliia plius, Lviv, 288 p. (ukr)*
7. *Kotler, F., Kartadzhaya, H., Setivan, A. (2012), Marketing 3.0. From products to consumers and then – to the human soul. Trans. from Eng. A. Zayakin [Marketing 3.0. Ot produktov k potrebitelyam i dalee – k chelovecheskoy dushe; per. s angl. A. Zayakina], Alpina Biznes Buks, Moscow, 240 p. (rus)*
8. *Seleznova, O. O., Sakhatskiy, M. P., Zapsha, G. M. (2012), Organizational and economic mechanism of retail trade enterprises' market activity: monograph [Orhanizatsiino-ekonomichnyi mekhanizm upravlinnia rynkovoiu diialnistiu rozdribnykh torhovelnykh pidpryiemstv: monohrafiia], KP OMD, Odessa, 182 p. (ukr)*

Стаття надійшла до редакції 23.07.2015.

УДК 338.48-53:331.101.262

Василь Федорович СЕМЕНОВ
доктор економічних наук, професор кафедри економіки та управління туризмом, Одеський національний економічний університет, e-mail: semva@ukr.net

Наталя Валеріївна НЄЧЕВА
аспірант кафедри економіки та управління туризмом, Одеський національний економічний університет, e-mail: nata_1989-08@mail.ru

ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОЦЕССІВ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ПІДПРИЄМСТВ КУРОРТНО-РЕКРЕАЦІЙНОЇ СФЕРИ: ТЕРМІНОЛОГІЧНІ УТОЧНЕННЯ

Семенов, В. Ф. Дослідження процесів управління персоналом підприємств курортно-рекреаційної сфери: термінологічні уточнення / Василь Федорович Семенов, Наталя Валеріївна Нєчева // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. праць; за ред.: М. І. Звєрякова (голов. ред.) та ін. (ISSN 2313-4569). – Одеса: Одеський національний економічний університет. – 2015. – Вип. 3. – № 58. – С. 214–220.

Анотація. *У статті узагальнено напрацювання вчених і проаналізовано наукові знання щодо курортно-рекреаційної термінології, науково-методологічних і нормативно-правових підходів до трактування економічної сутності різних типів підприємств курортно-рекреаційної сфери і трудових процесів, що у них протікають. Досліджено проблеми термінології управління трудовими ресурсами і управління персоналом підприємств рекреаційно-курортної сфери. Запропоновано авторський методичний інструментарій для управління персоналом підприємств курортно-рекреаційної сфери.*

Ключові слова: *курортно-рекреаційна сфера; підприємства курортно-рекреаційної сфери; курорти; санаторії; курортно-санаторна діяльність; трудові ресурси; персонал; управління персоналом.*

Василий Фёдорович СЕМЁНОВ
доктор экономических наук, профессор кафедры экономики и управления туризмом, Одесский национальный экономический университет, e-mail: semva@ukr.net

Наталья Валерьевна НЕЧЕВА
аспирант кафедры экономики и управления туризмом, Одесский национальный экономический университет, e-mail: nata_1989-08@mail.ru

ИССЛЕДОВАНИЕ ПРОЦЕССОВ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЙ КУРОРТНО-РЕКРЕАЦИОННОЙ СФЕРЫ: ТЕРМИНОЛОГИЧЕСКИЕ УТОЧНЕНИЯ

Семенов, В. Ф. Исследование процессов управления персоналом предприятий курортно-рекреационной сферы: терминологические уточнения / Василий Федорович Семенов, Наталья Валерьевна Нечева // Вестник социально-экономических исследований: сб. науч. трудов; под ред.: М. И. Зверякова (глав. ред.) и др. (ISSN 2313-4569). – Одесса: Одесский национальный экономический университет. – 2015. – Вып. 3. – № 58. – С. 214–220.

Аннотация. *В статье обобщены наработки ученых и проанализированы научные знания по курортно-рекреационной терминологии, научно-методологическим и нормативно-правовым подходам к трактовке экономической сущности различных типов предприятий курортно-рекреационной сферы и трудовых процессов, в них протекающих. Исследованы проблемы терминологии управления трудовыми ресурсами и управления персоналом предприятий рекреационно-курортной сферы. Предложен авторский методический инструментарий для управления персоналом предприятий курортно-рекреационной сферы.*

Ключевые слова: *курортно-рекреационная сфера; предприятия курортно-рекреационной сферы; курорты; санатории; курортно-санаторная деятельность; трудовые ресурсы; персонал; управление персоналом.*

 © СЕМЕНОВ В.Ф., НЄЧЕВА Н.В., 2015

Vasil SEMENOV
Doctor of Economics, Professor of Economics and Tourism Management Department, Odessa National Economics University, e-mail: semva@ukr.net

Natalia NIECHEVA
Postgraduate student of Economics and Tourism Management Department, Odessa National Economics University, e-mail: nata_1989-08@mail.ru

THE STUDY OF PERSONNEL MANAGEMENT PROCESSES OF ENTERPRISES ENGAGED IN RESORT AND RECREATIONAL AREAS: TERMINOLOGY CLARIFICATION

Semenov, V. F., Niecheva, N. V. (2015), The study of personel management processes of enterprises engaged in resort and recreational areas: terminological clarification. Ed.: M. Zveryakov (ed.-in-ch.) and others [Doslidzhennia protsesiv upravlinnia personalom pidpryiemstv kurortno-rekreatsiinoi sfery: terminolohichni utochnennia; za red.: M. I. Zveriakova (gol. red.) ta in.], Socio-economic research bulletin (ISSN 2313-4569), Odessa National Economic University, Odessa, Issue 3, No. 58, pp. 214–220.

Abstract. *The article summarizes the achievements of scientists and analyzes scientific knowledge on recreational terminology, scientific and methodological and regulatory approaches to the interpretation of the economic nature of different types of resort and recreational businesses, as well as labor processes occurring in them. The problems of the terminology of human resource management and personnel management of enterprises engaged in recreational and resort areas are investigated. The author offers methodological tools regarding the personnel management of enterprises engaged in resort and recreational areas.*

Keywords: *resort and recreation sphere; enterprises resort and recreational areas; resorts; motels; resort and Spa activities; manpower; personnel; personnel management.*

JEL classification: *J240, J290*

Постановка проблеми у загальному вигляді. Поняття «управління персоналом підприємств курортно-рекреаційної сфери» деякі дослідники рекомендують сприймати як синонім терміна «управління трудовими ресурсами підприємства». Немає одностайності й у трактуванні багатьох інших термінів, дотичних до теми дослідження: рекреація; відпочинок; відновлення; курорти; санаторії; курортно-рекреаційний комплекс; курортно-рекреаційна сфера тощо. У ринковому господарстві основним показником економічної ефективності підприємства є високий прибуток, що утворюються за рахунок найбільш повного використання всіх організаційних ресурсів, переважно, трудового потенціалу, підприємницьких здібностей і компетенції працівників підприємства. Підприємства курортно-рекреаційної сфери уже давно за багатьма економічними показниками і за своєю соціальною результативністю та економічною віддачею можуть скласти гідну конкуренцію традиційним галузям господарства. Важливим показником ефективного розвитку підприємств курортно-рекреаційної сфери є обсяги потоків відпочиваючих, внутрішніх та зовнішніх туристів, екскурсантів тощо, вплив на зайнятість, створення робочих місць і ступінь економічного розвитку курортно-рекреаційної сфери, що сумарно оцінюється питомою вагою у валовому внутрішньому продукті держави (ВВП) та його часткою у прибутковій частині бюджету. На жаль, цей показник в Україні складає близько 1,0%, тоді як у світі цей вид діяльності забезпечує в середньому 8–10% ВВП, а в деяких країнах досягає 30% [1, с.38]. Отже курортно-рекреаційна сфера має великі перспективи розвитку не тільки як послугоутворююча, але й як сфера, що опосередковано створює робочі місця в інших галузях господарства. Процес управління персоналом цих підприємств досить складний через вибірковість і специфіку підприємств, які мають різну назву і тому потребують термінологічного уточнення.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Проблема понятійного апарату управління персоналом підприємств курортно-рекреаційної сфери розглянута у низці праць

вітчизняних та зарубіжних авторів. Цією проблемою займалися вітчизняні вчені, серед яких: А. С. Краєвська, С. В. Куніцин, А. С. Кусков, П. В. Гудзь та ін. Результати дослідження термінологічної сутності типових ознак діяльності персоналу підприємств курортно-рекреаційної сфери свідчать про відсутність загально прийнятого підходу до однозначного трактування їх економічної сутності, навіть у вітчизняних нормативно-правових документах.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Існує багато різних типів та видів підприємств курортно-рекреаційної сфери (КРС), які за своїми функціями не відрізняються одне від одного, але мають різні назви, класифікуються за різним ознаками і належать до різних відомств, зокрема, до Міністерства охорони здоров'я та Міністерства інфраструктури України, що ускладнює трактування назви як підприємств, так і їх сукупностей. Немає одностайності серед науковців і щодо трактування понять «трудові ресурси» й «персонал підприємства».

Постановка завдання. Метою статті є удосконалення понятійного апарату та методичного інструментарію стосовного управління персоналом підприємств курортно-рекреаційної сфери.

Виклад основного матеріалу дослідження. Наукове поняття «курортно-рекреаційна сфера» ускладнене розбіжностями у думках різних науковців щодо термінологічної сутності категорій «рекреація» і «курорт».

Термін «рекреація» в науковій літературі з'явився в США наприкінці 90-х років XIX століття. У той час рекреацію визначали як одночасно відновлення, оздоровлення і простір, де здійснюються ці види діяльності. В сучасній літературі спостерігається перехід до нового бачення рекреації як особливого виду діяльності, що стає необхідною умовою нормальної людської життєдіяльності, засобом компенсації напруження та відновлення працездатності, і, як наслідок, умова продовження самого виробництва. У Великій Радянській Енциклопедії маємо кілька значень слова «рекреація» (польск. rekreacja – відпочинок, від лат. recreatio – відновлення): 1) свята, канікули, перерва в школі (застар.); 2) приміщення для відпочинку (застар.); 3) відпочинок, відновлення чинностей людини, витрачених у процесі праці. У цьому ж джерелі зазначається, що термін «рекреація» вживається з 60-х рр. XX в. по фізіологічних, медичних, соціально-економічних, архітектурно-будівельних і інших проблемах організації відпочинку населення. У випадках, коли відпочинок сполучається з лікуванням, наприклад, у санаторіях, рекреація без чітких границь замикається з відновленням здоров'я, лікуванням» [2, с.616–617]. Рекреація характеризується величиною часу, у рамках якого відбувається відновлення чинностей, і діяльністю, усвідомлено або інстинктивно спрямованої на це відновлення. Величина рекреаційного часу залежить від рівня продуктивності суспільної праці й характеру виробничих відносин, а також від віку, статі, професії й низки інших соціально-демографічних факторів. Ріст продуктивності суспільної праці, з одного боку, дозволяє збільшити час на відпочинок, а, з іншого боку, – вимагає його збільшення як необхідної умови для простого й розширеного відтворення фізичних, духовних і інтелектуальних можливостей людини. Таким чином, суспільно необхідному робітникові часу відповідає суспільно необхідний рекреаційний час. Потреба людини в рекреації – соціально-економічна категорія, що змінює своє втримування залежно від характеру продуктивних чинностей і виробничих відносин.

Аналогічно сутність рекреації розкривається й в інших виданнях: «рекреація – це сукупність явищ і відносин, що виникають в процесі використання вільного часу для оздоровчої, пізнавальної, спортивної і культурно-розважальної діяльності людей на спеціалізованих територіях, що знаходяться за межами населеного пункту, який є місцем їх постійного проживання [3, с.22–24], рекреація (від лат. recreazio – відновлення) визначається як «система заходів, пов'язана з використанням вільного часу людини для її оздоровлення, а також культурно-пізнавальної та спортивної діяльності поза межами постійного місця проживання» [4, с.693].

С. В. Куніцин, посилаючись на тлумачний словник С. И. Ожегова, говорить про дискусійність понять «відпочинок» і «відновлення», які хоча й близькі за змістом, але не є

синонімами. «Відновлення – це повернення до колишнього стану» [5, с.99], [6, с.53–56]. «Відпочинок – проведення деякого часу без звичайних занять, роботи для відновлення чинностей» [6, с.470]. Цей автор справедливо підкреслює, що у науковій вітчизняній і зарубіжній літературі не існує єдиної думки з приводу чіткого й коректного визначення поняття «рекреація» [6, с.53–56]. Стверджується також, що в цілому такі дефініції як рекреація, відпочинок, дозвілля, вільний і рекреаційний час майже неможливо відрізнити одне від одного [7]. Відомі російські дослідники І. В. Зорін і В. А. Квартальнов у своїй «Енциклопедії туризму» [8, с.206] не приводять чіткого формулювання визначення рекреації, а викладають своє бачення проблеми крізь призму свого розуміння сутності питання, звертаючи увагу на альтернативний підхід, пов'язаний з використанням часу рекреації, указуючи на інклюзивний (протягом робочого дня), щоденний (після роботи) час і час, витрачений на різні уік-енди, а також відпускний і пенсійний види часу. Ці автори приводять такі трактування поняття «рекреація»: розширене відтворення фізичних, інтелектуальних і емоційних чинностей людини; будь-яка гра, розвага тощо, що використовується для відновлення фізичних і розумових чинностей; найбільший сегмент індустрії дозвілля, що швидко розвивається, пов'язаний з участю населення в активному відпочинку на відкритому повітрі, що припадає переважно на уік-енд; перебудова організму й людських популяцій, що забезпечує можливість активної діяльності за різних умов, характері й змінах навколишнього середовища; цивілізований відпочинок, що забезпечується різними видами профілактики захворювань у стаціонарних умовах, екскурсійно-туристичними заходами, а також в процесі занять фізичними вправами.

Синонімом явища рекреації вважає відпочинок інший російський дослідник Д. В. Ніколаенко, на думку якого, відпочинок (рекреація) – будь-яка діяльність або бездіяльність, спрямована на відновлення чинностей людини, що може здійснюватися як на території постійного проживання людини, так і за її межами [9, с.19].

На думку авторів статті, рекреацію варто розглядати як систему оздоровчих, пізнавальних, спортивних і культурно-розважальних заходів, спрямованих на відновлення фізичних і духовних сил людини на основі раціонального використання рекреаційних ресурсів, як обов'язкової умови розвитку рекреації. Розвиток рекреації вимагає особливих закладів і засобів, що забезпечують той або інший вид відпочинку з використанням тих, чи інших ресурсів, зосереджених на рекреаційних підприємствах, які сполучають певні умови та ресурси, а також організовують їх використання для регенерації та розвитку життєвих сил людини, витрачених у процесі праці [7, с.46]. В умовах глобалізації і міжнародної інтеграції поняття «рекреаційний комплекс» чи «рекреаційно-туристичний комплекс», яке доволі часто вживається науковцями, не є коректним. «Комплекс (від. лат. complexus – зв'язок, сполучення) означає сукупність предметів, явищ або властивостей, що утворять одне ціле» [2, с.585].

Поділяємо точку зору С. В. Куніцина, що комплекс – це, «швидше за все набір, нехай навіть сукупність однорідних або близьких за технологією об'єктів одного призначення по суті розосереджених невзаємопов'язаних об'єктів, що не представляють собою єдине й системне ціле, що, комплексу має бути властиве організаційно-структурна єдність, якась умовно-замкнута автономність у вирішенні своїх виробничих функцій і завдань» [6, с.55]. Вважаємо, що головним стержнем господарських комплексів є управлінська вертикаль, а створення й функціонування комплексів на усіх рівнях (від мікро- до макрорівня) було виправданим в умовах планової економіки, де існувала жорстка управлінська ієрархія. І тут не погоджуємося з думкою, наприклад, С. В. Куніцина, який (і не тільки він) ототожнює комплекс з кластером (іншою формою інтеграції), котрий він називає «комплексом на макрорівні» [6, с.56], що не є вірним за самою суттю кластеризації, адже цій формі інтеграції об'єктів санаторно-курортного, рекреаційного, туристського призначення з усією необхідною інфраструктурою не притаманна управлінська вертикаль на будь-якому рівні.

Отже, в сучасних ринкових умовах таке поняття як комплекс не є точним за визначенням, воно трансформується у більш широке і сучасне – сфера. Вочевидь, буде

правильним говорити про рекреаційну, або рекреаційно-туристичну сферу, або, якщо мати на увазі контекст цього дослідження, курортно-рекреаційну сферу, тобто сукупність підприємств, що володіють спільністю виробленої продукції (послуг), відповідними технологіями й включають: санаторно-курортне лікування; оздоровчий відпочинок; туризм; альпінізм та інші види активного відпочинку. Курортно-рекреаційна сфера – нова сфера економіки, яка базується на певному поєднанні природних і антропогенних факторів і набуває все більшого значення та економічного ефекту. Це послугоутворююча сфера, в якій проявляються економічні відносини між виробниками та споживачами рекреаційно-туристичного продукту, переважно у вигляді надання лікувально-оздоровчих послуг.

Від інтегративного сполучення понять «курорт» і «санаторій», їхнього функціонального призначення, отримуємо санаторно-курортну діяльність як особливий вид використання людського потенціалу для надання специфічної послуги, що полягає у задоволенні потреб людини у лікуванні, відпочинку, для підвищення капіталу здоров'я. У контексті економічної науки санаторно-курортну діяльність варто віднести до курортно-рекреаційної сфери. Для формування і розвитку рекреаційної діяльності санаторно-курортних підприємств, обов'язковою умовою є їх ресурсна база, що потребує раціонального використання, охорони і примноження (відновлення). Діяльність санаторно-курортних і оздоровчих підприємств в Україні регламентують декілька основних нормативно-правових актів, де зазначається, що санаторно-курортні заклади є закладами охорони здоров'я, що розташовані на територіях курортів і забезпечують подання громадянам послуг лікувального, профілактичного та реабілітаційного характеру з використанням природних лікувальних ресурсів. Перелік санаторно-курортних закладів та напрями їх спеціалізації затверджуються центральним органом виконавчої влади з охорони здоров'я [10]. Варто зазначити, що відповідно до останніх змін та доповнень Основ законодавства України про охорону здоров'я слово «лікувально-профілактична допомога» замінено на «медичну допомогу» [10]. Необхідною умовою діяльності закладів охорони здоров'я, до яких належать санаторно-курортні заклади, є надання медичних послуг (медичного обслуговування). У розділі VIII цього документа розрізняється медико-санітарне забезпечення санаторно-курортної діяльності (ст. 67) і відпочинку (ст. 68). У ст. 68 зазначається, що власники та керівники підприємств зобов'язані створити здорові й безпечні умови для відпочинку, фізкультурно-оздоровчих занять, дотримуватися законодавства про охорону здоров'я і санітарно-гігієнічних норм, забезпечити можливість надання особам, які відпочивають, необхідної медичної допомоги. Тобто, відзначається наявність і необхідність виокремлення як санаторно-курортних послуг, так і оздоровчих (відпочинок). За функціональними ознаками виокремлюють два види підприємств – санаторно-курортні й оздоровчі.

До санаторно-курортних підприємств варто віднести: санаторії, санаторії-профілакторії та пансіонати з лікуванням, тобто підприємства, які надають послуги з лікування та повинні розміщуватися на території курорту чи лікувально-оздоровчої місцевості. До оздоровчих належать всі інші зазначені вище типи підприємств, що мають умови для відпочинку і оздоровлення та розташовані, зазвичай, в межах курортів, рекреаційних та приміських зонах. За профілем ці підприємства розподіляються на однопрофільні, які надають медичні послуги споживачам з однорідними захворюваннями (монопрофільні) та багатопрофільні, які мають у своєму складі два або більше спеціалізованих відділення [10].

Гострою проблемою є невідповідність штатних розписів санаторіїв діючим нормативам, затвердженим наказом МОЗ України № 33 від 23.02.2002 р. Фактична забезпеченість штатними посадами медичного, педагогічного та іншого персоналу в деяких санаторно-курортних закладах становить лише 80 відсотків від нормативної. За таких обставин мова не йде про розвиток санаторно-курортних закладів, а лише про утримання та збереження існуючої мережі.

Персонал виступає як сукупність працівників різних професійно-кваліфікаційних груп, зайнятих на ПКРС. Вони є активною частиною ресурсного потенціалу суб'єкта підприємницької діяльності. Персонал виступає як сила (можливість), закладена в ресурсах. Персонал підприємства КРС – це сукупність постійних працівників, які отримали необхідну професійну підготовку і/або мають досвід практичної роботи. Кожен член персоналу володіє власним трудовим ресурсом, що позначається в науковій літературі терміном «трудовий потенціал працівника», і складається із трьох основних показників: якості, часу участі у виробничому процесі, індивідуальних можливостей працівника (табл. 1).

Таблиця 1

Індивідуальний трудовий потенціал працівника підприємств курортно-рекреаційної сфери

Показники	Зміст
Якість	Психофізіологічний, фізичний й інтелектуальний стан розвитку працівника, освітній і професійний рівень підготовки, трудові уміння і навички
Часовий відлік участі у виробничому процесі	Нормована величина робочого дня, міра оцінки участі працівника в діяльності підприємства
Відношення до праці	Продуктивність, креативність, прояв творчих можливостей, інноваційність

Поняття «персонал» означає реально діючу сукупність працівників, що зайняті на підприємствах і володіють певним рівнем професійної підготовки й кваліфікації. Таким чином, можна говорити також про «розвиток персоналу» як процес збільшення інтелектуального, творчого, культурного потенціалу та освітнього рівня працівника, на основі підвищення його розумових і фізичних здібностей, професійних якостей, талантів, виховання високих моральних якостей тощо, який спрямовано на формування людини як особистості та найвищої цінності підприємства, що повно відтворює сучасні вимоги концепції людського розвитку до змісту цих понять.

Якщо управління – це процес, який вимагає певного аналізу та розробки певних дій, то управлінський процес – це поетапне управління, яке передбачає спочатку визначення цілей та завдань, а потім їх вирішення, тоді управління персоналом підприємств КРС – це теж комплексна система цілей та завдань, які спрямовані на ефективне використання персоналу за допомогою різних способів.

Висновки і перспективи подальших розробок. Оцінюючи роль напрацювань учених у формуванні наукових знань щодо термінологічної сутності різних типів санаторно-курортних підприємств і трудових процесів, що у них протікають, доводиться констатувати, що вони не вичерпують усього кола питань щодо змісту та завдань дослідження сутності економічних категорій, пов'язаних з формуванням і розвитком підприємств курортно-рекреаційної сфери. Особливо це стосується категорій, пов'язаних з людським фактором, тобто «трудові ресурси», «персонал», «управління персоналом», «ефективність управління персоналом підприємств курортно-рекреаційної сфери», які потребують подальших глибоких розробок. Для здійснення ефективної економічної діяльності підприємства курортно-рекреаційної сфери необхідним є наявність персоналу у вигляді достатньої кількості висококваліфікованих працівників, а також ефективне управління ними. Саме управління персоналом підприємства курортно-рекреаційної сфери є одним із головних чинників покращення ефективної діяльності підприємств курортно-рекреаційної сфери.

Література

1. *Ведмідь Н. І. Санаторно-курортний комплекс: сервісне управління: монографія / Н. І. Ведмідь. – К.: Київський національний торговельно-економічний університет, 2013. – 535 с.*

2. Большая Советская Энциклопедия: в 30 т. / [под ред. А. М. Прохорова]. – М.: Советская энциклопедия, 1975. – Т. 21. – С. 616–617.
3. Краєвська А. С. Рекреаційні ресурси санаторно-курортних підприємств: сутність та перспективи використання: монографія / А. С. Краєвська, О. О. Мороз, Б. Є. Грабовецький. – Вінниця: ВНТУ, 2013. – 184 с.
4. Новейший словарь иностранных слов и выражений. – М.: Современный литератор, 2003. – 976 с.
5. Ожегов С. И. Толковый словарь русского языка: 80 000 слов и фразеологических выражений / С. И. Ожегов, И. Ю. Шведова // Рос. академия наук; Ин-т русского языка им. В. В. Виноградова. – 4-е изд., доп. – М.: Азбуковник, 1999. – 944 с.
6. Куницын С. В. Аперципация базовых дефиниций функционирования туристско-рекреационной сферы / С. В. Куницын // Культура народов Причерноморья. – 2012. – № 220. – С. 53–56.
7. Кусков А. С. Курортология и оздоровительный туризм: учеб. пособ. / А. С. Кусков, О. В. Лысикова. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2004. – 320 с.
8. Зорин И. В. Энциклопедия туризма: справочник / И. Зорин, В. Квартальнов. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 368 с.
9. Николаенко Д. В. Рекреационная география: учеб. пособ. / Д. В. Николаенко. – М.: Владос, 2001. – 287 с.
10. Про курорти: Закон України № 2026-III від 05.10.2000 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2026-14.

References

1. Vedmid, N. I. (2013), Sanatorium-resort complex: service management: monograph [Sanatorno-kurortnyi komleks: servisne upravlinnia: monohrafiia], Kyiv National University of Trade and Economics, Kyiv, 535 p. (ukr)
2. The great Soviet enciclopedia (1975). Ed. A. M. Prokhorov [Bolshaya Sovetskaya entsiklopediya; pod. red. A. M. Prokhorova], Vol. 21, pp. 616–617 (rus)
3. Krayevska, A. S., Moroz, O. O., Grabovetskiy B. Ye. (2013), Recreational resources of the sanatorium-resort enterprises: the nature and prospects of use: monograph [Rekreatsiini resursy sanatorno-kurortnykh pidpryiemstv: sutnist ta perspektyvy vykorystannia: monohrafiia], VNTU, Vinnytsia, 184 p. (ukr)
4. The newest dictionary of foreign words and expressions (2003) [Noveyshiy slovar inostrannykh slov i virazheniy], Modern Writer, Moscow, 976 p. (rus)
5. Ozhegov, S. I., Shvedova, I. Y. (1999), Explanatory dictionary of Russian language: 80,000 words and phraseological expressions. 4th ed. [Tolkovyy slovar russkogo yazyka: 80000 slov i virazheniy; 4-e izd.], Russian Academy of Sciences; In-t of Russian language named after V. V. Vinogradov, Azbukovnik, Moscow, 944 p. (rus)
6. Kunitsin, S. V. (2012), «Aperciate basic definitions of the functioning of the tourism and recreation industry» [Apertsipatsiya bazovykh definitsiy funktsionirovaniya turistsko-rekreatsionnoy sfery], The culture of Black Sea nations, No. 220, pp. 53–56 (rus)
7. Kuskov, A. S., Lysikova, O. V. (2004), Balneology and Wellness tourism [Kurortologiya i ozdorovitelnyy turizm], Fenix, Rostov na Donu, 320 p. (rus)
8. Zorin, I., Kvartalnov, V. (2001), Encyclopedia of tourism: a Handbook [Entsiklopediya turizma: spravochnik], Finance and statistics, Moscow, 368 p. (rus)
9. Nikolayenko, D. V. (2001), Recreational geography [Rekreatsionnaya geografiya], Vlados, Moscow, 287 p. (rus)
10. «About resorts: Legal Act of Ukraine, No. 2026-III, 05.10.2000» [Pro kurorty: Zakon Ukrainy, No. 2026-III, 05.10.2000], available at: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2026-14 (ukr)

Стаття надійшла до редакції 06.08.2015.

УДК 330.131.7

Катерина Данилівна СЕМЕНОВА
кандидат економічних наук, доцент кафедри статистики,
Одеський національний економічний університет, e-mail: ka_sta@ukr.net

Кристина Ігорівна ТАРАСОВА
кандидат економічних наук, викладач кафедри статистики,
Одеський національний економічний університет, e-mail: kvett@rambler.ru

ОРГАНІЗАЦІЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Семенова, К. Д. Організація системи управління ризиками на підприємстві / Катерина Данилівна Семенова, Кристина Ігорівна Тарасова // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. праць; за ред. М. І. Звєрякова (голов. ред.) та ін. (ISSN 2313-4569). – Одеса: Одеський національний економічний університет. – 2015. – Вип. 3. – № 58. – С. 221–227.

Анотація. *У статті за результатами проведеного дослідження надано визначення сутності категорії ризику як єдності трьох сторін – ризику як явища, ризику підприємства в цілому та ризику сфери діяльності підприємства. Визначено поняття управління ризиками в підприємницькій діяльності як системи цілеспрямованих заходів, що направлені на виявлення та оцінку ступеня всієї сукупності ризиків, які впливають на діяльність підприємства, з метою розробки механізмів протидії їх можливого негативного впливу. Визначено сім основних принципів, на які потрібно спиратися при організації системи управління ризиками на підприємстві. Розглянуто сутність стратегії і тактики управління ризиками. З'ясовано функції ризик-менеджменту. Удосконалено схему організації системи управління ризиками на підприємстві.*

Ключові слова: *підприємство; підприємницька діяльність; ризик; ризик-менеджмент; система управління ризиками; стратегія; тактика; прибуток; збитки.*

Екатерина Даниловна СЕМЕНОВА
кандидат экономических наук, доцент кафедры статистики,
Одесский национальный экономический университет, e-mail: ka_sta@ukr.net

Кристина Игоревна ТАРАСОВА
кандидат экономических наук, преподаватель кафедры статистики,
Одесский национальный экономический университет, e-mail: kvett@rambler.ru

ОРГАНИЗАЦИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Семенова, Е. Д. Организация системы управления рисками на предприятии / Екатерина Даниловна Семенова, Кристина Игоревна Тарасова // Вестник социально-экономических исследований: сб. науч. трудов; под ред. М. И. Зверякова (глав. ред.) и др. (ISSN 2313-4569). – Одесса: Одесский национальный экономический университет. – 2015. – Вып. 3. – № 58. – С. 221–227.

Аннотация. *В статье по результатам проведенного исследования дано определение сущности категории риска как единства трех сторон – риска как явления, риска предприятия в целом и риска сферы деятельности предприятия. Определено понятие управления рисками в предпринимательской деятельности как системы целенаправленных мероприятий, направленных на выявление и оценку степени всей совокупности рисков, влияющих на деятельность предприятия, с целью разработки механизмов противодействия их возможному негативному воздействию. Определены семь основных принципов, на которые нужно опираться при организации системы управления рисками на предприятии. Рассмотрена сущность стратегии и тактики управления рисками. Уточнены функции риск-менеджмента. Усовершенствована схема организации системы управления рисками на предприятии.*

Ключевые слова: *предприятие; предпринимательская деятельность; риск; риск-менеджмент; система управления рисками; стратегия; тактика; прибыль; убытки.*

© СЕМЕНОВА К.Д., ТАРАСОВА К.І., 2015

Kateryna SEMENOVA
PhD in Economics, Associate Professor, Department of Statistics,
Odessa National Economics University, e-mail: ka_sta@ukr.net

Krystyna TARASOVA
PhD in Economics, lecturer, Department of Statistics,
Odessa National Economics University, e-mail: kvett@rambler.ru

ORGANIZATION OF RISK MANAGEMENT SYSTEM AT THE ENTERPRISE

Semenova, K., Tarasova, K. (2015), Organization of risk management system at the enterprise. Ed.: M. Zveryakov (ed.-in-ch.) and others [Orhanizatsiia systemy upravlinnia ryzykamy na pidpryiemstva; za red.: M. I. Zveriakova (gol. red.) ta in.], Socio-economic research bulletin (ISSN 2313-4569), Odessa National Economic University, Odessa, Issue 3, No. 58, pp. 221–227.

Abstract. *According to the results of the research the essence of the definition of risk category, as a unity of three parties – risk as a phenomenon, a risk of the enterprise as a whole and risk of the sphere of activity of the enterprise, is established. The concept of risk management in entrepreneurial activity as a system of targeted measures aimed at identifying and assessing the extent of the totality of risks that affect the activities of the company in order to develop mechanisms to counteract their possible negative effects is determined. Seven basic principles on which we must rely in the process of organization of the risk management system at the enterprise are identified. The essence of strategy and tactics of risk management are examined. Functions of risk management are found out. Organization scheme of system of the risk management at the enterprise is improved.*

Keywords: *enterprise; entrepreneurial activity; risk; risk management; risk management system; strategy; tactics; profit; losses.*

JEL classification: *D210*

Постановка проблеми у загальному вигляді. З проблемою необхідності управління ризиками людство зіткнулося ще наприкінці XIX століття одночасно з будівництвом великих промислових підприємств та розвитком нових засобів пересування. Перший план управління ризиком було розроблено в США в 1890 р. для компанії, яка займалась будівництвом залізниць. Вже з 70-х років XX століття на багатьох підприємствах економічно розвинених країн світу з'явилася нова посада – менеджер з управління ризиками. На початку 90-х років почалась систематизація знань про вибір рішення в умовах ризику та розробка процедури управління ризиком, проте єдності думок в цих питаннях немає й досі. Особливу актуальність проблеми ризик-менеджменту надає, насамперед, необхідність безперервного управління ризиками фахівцями, що є компетентними в питаннях цього роду і мають глибокі знання з проблем управління та безпеки підприємств з метою мінімізації можливих збитків та максимізації прибутків.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Найвідомішими документами з питань управління ризиками є нормативні акти окремих держав, зокрема, національні стандарти Австралії та Нової Зеландії, Канади і Південної Африки. Запровадженням стандартів управління ризиками також займаються Міжнародна організація зі стандартизації (ISO), організації стандартизації окремих країн, як то Європейський комітет стандартизації (CEN), національні організації стандартизації, громадські організації та компанії. Державна інспекція України з питань захисту прав споживачів посилається на роботи таких організацій як ISO, CEN, Американська асоціація національних стандартів (ANSI), Німецький інститут стандартів (DIN), Державний комітет Російської Федерації зі стандартизації та методології.

Питанням ризик-менеджменту присвячено праці таких вітчизняних вчених, як: В. В. Вітлінський, Л. І. Донець, В. А. Кравченко, В. В. Лук'янова, А. О. Старостіна та ін. При цьому роботи цих авторів іноді протирічать одна одній, що ускладнює формальні передумови організації системи управління ризиками на підприємстві.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Специфіка підприємництва, масштаби і структурна складність кожної окремої галузі господарювання спричиняють безперервну роботу над удосконаленням теорії управління ризиками в різних сферах підприємницької діяльності, однак уніфікованої методики і досі не існує. Вагомим є і той факт, що думки науковців з приводу змісту самого поняття «управління ризиками», функцій управління ризиками та його основних етапів і досі відрізняються. Усе це створює перепони на шляху впровадження ефективної системи ризик-менеджменту в діяльність суб'єкта господарювання і вимагає подальшої розробки теорії управління ризиками.

Постановка завдання. Метою статті є розгляд та удосконалення системи управління ризиками на підприємстві. При цьому важливими питаннями є обґрунтування сутності стратегії і тактики управління ризиком, а також розгляд управління ризиками з двох позицій: як системи і як процесу. Вирішення цих та інших завдань дасть можливість підприємству краще орієнтуватись в ризикових ситуаціях, вчасно реагувати на постійно виникаючі ризики, керувати процесами під час їх виникнення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Згідно з етимологією, слово «ризик» в різних мовах пов'язується, у першу чергу, з появою небезпеки або невпевненості в різноманітних сферах діяльності. У словниках європейських народів слово «ризик» існує в подібних формах і визначеннях сенсу: англійською мовою – це «risk», німецькою та чеською – «risiko», французькою – «risque», італійською – «rischio», іспанською – «riesgo», албанською – «rrezik», болгарською – «ризик», фінською – «riski», румунською – «risc» тощо. Така схожість у виразі цього поняття в різних мовах вказує на єдиний корінь походження слова.

Вважаємо, що поняття «ризик» необхідно тлумачити в трьох взаємопов'язаних аспектах:

– ризик як явище, що характеризується мінливістю й випадковістю економічних, політичних і соціальних процесів, які відбуваються в суспільстві, та означає ймовірність настання однієї з декількох альтернативних подій з невідомим результатом у майбутньому;
– ризик підприємства в цілому, що характеризує об'єктивно-суб'єктивну природу існування ситуації невизначеності, яка супроводжує всі сфери функціонування господарюючого суб'єкта, та ймовірність отримання підприємством несприятливого результату у вигляді збитку;
– ризик сфери діяльності підприємства, що характеризує об'єктивно-суб'єктивну природу існування ситуації невизначеності, яка супроводжує певну сферу діяльності підприємства, та ймовірність отримання господарюючим суб'єктом збитків або надприбутку.

В умовах мінливої економічної та політичної ситуації проблема управління ризиками є постійною в діяльності будь-якого підприємства. Як свідчить зарубіжна практика, керівники успішно і динамічно зростаючих компаній в своїй діяльності використовують систему управління ризиками як в окремих сферах бізнесу, так і в рамках всієї компанії в цілому. Таким чином, система управління ризиками для європейських компаній стала тією компетенцією, яка дозволяє істотно зміцнити їх конкурентні позиції на ринку.

Водночас українські підприємства знаходяться тільки на самому початку впровадження системи управління ризиками в свою діяльність. Аналіз результатів опитування вітчизняних господарюючих суб'єктів свідчить про те, що більшість підприємств практично не застосовують ризик-менеджмент у своїй діяльності, а на підприємствах, які займають лідируючі позиції на ринках, ризик-менеджмент має дещо фрагментований характер і застосовується переважно лише по відношенню до двох видів ризику – фінансового та виробничого. Одна з основних причин такої негативної тенденції полягає в тому, що у підприємців немає чіткого уявлення про саму сутність управління ризиками та послідовність всіх необхідних етапів, що забезпечують це управління.

Таким чином, серед вчених-економістів можна виділити дві основні думки, що висвітлюють широку сутність категорії «управління ризиками»:

– це мистецтво і наука про забезпечення умов успішного функціонування будь-якої виробничо-господарської одиниці в умовах ризику [1, с.112];
– це синтетична наукова дисципліна, що вивчає вплив на різні сфери діяльності людини випадкових подій, які завдають фізичні або матеріальні збитки [2].

В науковій літературі зустрічається й багато інших визначень цього поняття в більш вузькому значенні.

Вважаємо, що управління ризиками є системою цілеспрямованих заходів, що направлені на виявлення та оцінку ступеня всієї сукупності ризиків, які впливають на діяльність підприємства, з метою розробки механізмів протидії їх можливому негативному впливу.

Отже, управління ризиками підприємства потребує знань у сфері економічної теорії, страхової справи, аналізу фінансової та господарської діяльності тощо. Діяльність у цій сфері спрямована на захист підприємства від шкідливого впливу ризиків, що загрожують його прибутковості, і сприяє вирішенню основного завдання підприємства: залежно від ситуації з декількох можливих варіантів поведінки вибрати оптимальний.

Управління ризиком повинно мати власну стратегію і тактику, які потрібно системно узгоджувати з низкою інших системних характеристик та економічних критеріїв ефективного функціонування підприємства [2, с.302].

Під стратегією управління розуміють спосіб використання засобів для досягнення поставленої мети за допомогою певного набору правил та обмежень для прийняття рішення. Тактика управління представляє собою конкретні методи і прийоми для досягнення мети в конкретних умовах. Завданням тактики управління є вибір оптимального рішення і найбільш прийнятних у даній ситуації методів управління [3, с.189].

Вважаємо, що саме розробка стратегії управління різноманітними ризиками підприємства є особливо важливою для будь-якого господарюючого суб'єкта. У зв'язку з цим важливою стає необхідність підприємства знайти відповіді на такі питання:

– Які саме види ризиків впливають на діяльність підприємства?
– Які способи та інструменти дають можливість управляти цими ризиками?
– Який розмір одного конкретного ризику підприємство може прийняти на себе?

Однак, формування лише стратегії для управління підприємницькими ризиками є недостатнім, потрібно мати і механізм її реалізації – систему управління ризиками, яка, у свою чергу, потребує: створення ефективної системи оцінювання і контролю ризиків діяльності підприємства; виділення спеціального підрозділу (працівника), якому доручається управління ризиками; виділення коштів на реалізацію запропонованої стратегії.

Оскільки підходи до вирішення управлінських завдань та самі групи ризиків, що впливають на підприємницьку діяльність, можуть бути найрізноманітнішими, стратегіям управління і самому процесу управління притаманна багатоваріантність. Однак, основні правила і принципи дій повинні залишатись незмінними.

Так, колектив авторів [4, с.399] вважає, що до таких правил відносяться: максимум виграшу; оптимальне співвідношення виграшу та величини ризику; оптимальна ймовірність результату. Л. І. Донець доповнює цей список ще одним критерієм – принципом оптимального коливання результату [3, с.193].

Варто зауважити, що запропоновані вище групи принципів раціональної організації управління ризиками є дещо неповними і є доцільним свого роду об'єднання цих груп. Отже, з метою успішного управління ризиками підприємства необхідно спиратися на наступні принципи:

1) принцип максимальності виграшу, який полягає в тому, що із можливих варіантів ризикових вкладень капіталу вибирається той, який дає найбільшу ефективність результату при мінімальному чи прийнятному для підприємства рівні ризику;
2) принцип оптимальної ймовірності результату: з усієї сукупності можливих рішень обирають те, при якому вірогідність результату є прийнятною для підприємства;
3) принцип оптимального співвідношення виграшу та величини ризику, згідно з яким з усіх варіантів, що забезпечують прийнятний для підприємства ризик, обирається той, у якому співвідношення прибутку і втрат (збитку) є найбільшим;
4) принцип оптимального коливання результату полягає в тому, що із можливих рішень вибирається те, при якому ймовірності виграшу чи програшу для самого ризикового проекту мають найменший розрив;

5) принцип мінімізації спектру можливих ризиків та ступеня їх впливу на діяльність господарюючого суб'єкта;
6) принцип адекватності реакції, який зводиться до того, що необхідно адекватно та швидко реагувати на зміни, які можуть призвести до виникнення ризику;
7) принцип прийняття – підприємство може прийняти на себе лише обґрунтований ризик.

Відповідно до сучасної концепції управління ризиками ризик-менеджмент, або безпосередньо процес управління, можна розглядати як систему чи процес. Як система управління ризик-менеджмент містить об'єкти управління – керовану підсистему та суб'єкти управління – керівну підсистему [4, с.396].

Об'єкт управління – це безпосередньо ризики, з якими стикається підприємство в процесі своєї діяльності.

Суб'єкт управління представляє собою спеціальну групу людей, які здійснюють цілеспрямоване функціонування об'єкта управління з використанням різних прийомів та способів управлінського впливу.

Процес управління полягає в можливості впливу суб'єкта на об'єкт управління й може здійснюватися за умови циркуляції певної інформації між керівною і керованою підсистемою. Процес управління завжди вимагає одержання, передачу, обробку і використання інформації.

З огляду на це, в процесі управління ризиками, основні функції, які повинен виконувати суб'єкт управління, можна звести до таких:

– прогнозування – науково обґрунтоване припущення про можливий стан об'єкта управління в майбутньому;
– регулювання – певний механізм впливу на об'єкт управління для досягнення стійкості даного об'єкта в ситуації невизначеності;
– координація – сукупність дій, направлених на узгодження роботи всієї системи управління ризиками;
– контроль – збір інформації про ступінь виконання запланованої програми з управління ризиком.

Безпосередньо процес управління ризиками в процесі виконання вище перелічених функцій являє певну послідовність чітко визначених кроків, за допомогою яких підприємці можуть уявити ризики, з якими вони стикаються протягом свого функціонування. Численні наукові праці з цього приводу характеризуються різноманіттям поглядів на ці кроки управління ризиками, їх послідовність і взаємозв'язок.

Деякі науковці в процесі управління ризиками виділяють лише декілька послідовних етапів. Так, наприклад, Л. Н. Тепман акцентує увагу на таких етапах процесу управління ризиками: виявлення ймовірного ризику; оцінка ризику; вибір методу управління ризиком; застосування обраних методів; оцінка результатів [5].

Група вчених, серед яких В. В. Вітлінський, Г. І. Великоіваненко [2], Л. І. Донець [3] та В. В. Лук'янова [1], більш детально розглядають процес управління ризиками, в якому на етапах аналізу та визначення методів управління ризиками пропонують прийняти рішення – обрати один або декілька варіантів дій.

В. А. Кравченко [6] та А. О. Старостіна [7] дотримуються підходу, згідно з яким процес управління ризиками включає послідовні етапи та повернення на попередні етапи для корегування і контролю процесу управління.

Найбільш прийнятними до використання вважаємо підходи до процесу управління ризиками на підприємстві, в яких він представлений у вигляді замкнутого циклу, адже поява ризиків для суб'єктів господарювання теж відбувається безперервно; і підходи, в яких процес управління включає не тільки послідовні етапи, але й зворотній зв'язок, який є вкрай необхідним для контролю всіх стадій процесу управління.

Тому, базуючись на проведених дослідженнях та рекомендаціях Міжнародної організації стандартизації, вважаємо за доцільне запропонувати власну схему процесу управління ризиками, що складається з основних, на нашу думку, етапів та відповідає принципам замкнутості і оберненого зв'язку з метою його використання в практичній діяльності (рис. 1).

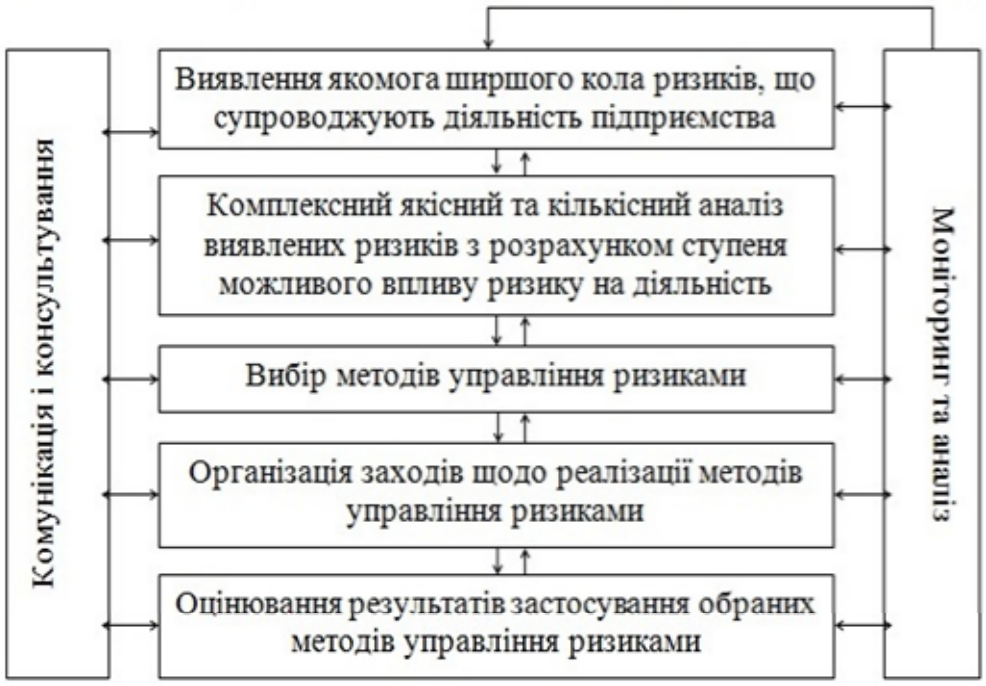


Рис. 1. Схема управління ризиками на підприємстві

Як видно з рис. 1, існує загальна послідовність дій, яка відображає логіку процесу управління ризиками. Крім цього, є зворотні зв'язки між етапами, тобто на будь-якому з них можна повернутися на попередній. При цьому одним із найважливіших етапів процесу управління ризиками є другий етап, на якому здійснюється оцінка виявлених ризиків. Він детально розглянутий авторами в роботі [8].

Важливими є також вибір методів управління ризиками та правильний вибір заходів щодо їх попередження та мінімізації, що визначає ефективність усього ризик-менеджменту. Ці заходи складаються із засобів і прийомів зниження ступеня ризику.

На останньому етапі проводиться загальна оцінка і аналіз проведеного процесу управління ризиками. Результати цього етапу доцільно враховувати при реалізації кожного етапу процесу ризик-менеджменту.

Варто відмітити, що процедура аналізу та управління ризиком, яка наведена на рис. 1, є одним із найважливіших елементів у колі проблем, пов'язаних з теорією і практикою управління ризиком.

Висновки і перспективи подальших розробок. Дослідження підприємницького ризику дозволило виявити основні компоненти його сутності, що дозволяють всебічно та комплексно охарактеризувати це поняття: ризик як явище, ризик підприємства в цілому та ризик сфери діяльності підприємства. Таким чином, економічна категорія ризику може визначати як потенційно можливу небезпеку – ймовірність втрат, так і можливий позитивний результат понад прогнозованого – надприбуток.

Управління ризиками підприємства визначено як систему цілеспрямованих заходів, що направлені на виявлення та оцінку ступеня всієї сукупності ризиків, які впливають на діяльність підприємства, з метою розробки механізмів протидії їх можливого негативного впливу. При цьому управління ризиком повинно мати власну стратегію і тактику, які потрібно системно узгоджувати з низкою інших системних характеристик та економічних критеріїв ефективного функціонування підприємства.

Основою організації системи управління ризиками на підприємстві виступають п'ять взаємопов'язаних етапів: виявлення ризиків; аналіз виявлених ризиків; вибір методів управління ризиками; організація заходів щодо управління ризиками; оцінка результатів реалізації заходів управління ризиками.

Література

1. *Лук'янова В. В. Теоретичні аспекти управління підприємством в умовах невизначеності / В. В. Лук'янова / Вісник Хмельницького національного університету (Серія «Економічні науки»). – 2008. – № 6. – Т. 1. – С. 105–108.*
2. *Вітлінський В. В. Ризикологія в економіці та підприємництві: монографія / В. В. Вітлінський, Г. І. Великоіваненко. – К.: КНЕУ, 2004. – 480 с.*
3. *Донець Л. І. Економічні ризики та методи їх вимірювання: навч. посіб. / Л. І. Донець. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 312 с.*
4. *Обґрунтування господарських рішень та оцінка ризиків: навч. посіб. / [М. Д. Балджи, В. А. Карпов, А. І. Ковальов та ін.]. – Одеса: ОНЕУ, 2013. – 670 с.*
5. *Тэпман Л. Н. Риски в экономике: учеб. пособ. для вузов / [Под ред. проф. В. А. Швандара] – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 380 с.*
6. *Кравченко В. А. Програма управління підприємницькими ризиками: зміст і етапи розробки [Електронний ресурс] / В. А. Кравченко // Інститут економіки та менеджменту: електронне наукове фахове видання. – 2008. – № 1. – Режим доступу до журналу: http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/PSPE/2008-1/Kravchenko_108.*
7. *Старостіна А. О. Ризик-менеджмент: теорія та практика: навч. посіб. / А. О. Старостіна, В. А. Кравченко. – К.: ІВЦ «Політехніка», 2004. – 200 с.*
8. *Семенова К. Д. Виявлення та оцінка ризиків як елемент забезпечення конкурентоспроможності підприємства / К. Д. Семенова, К. І. Тарасова // Конкурентоспроможність підприємства: оцінка рівня та напрями підвищення: монографія; за заг. ред. О. Г. Янкового]. – Одеса: Атлант, 2013. – С. 337–352.*

References

1. *Lukianova, V. V. (2008), «Theoretical aspects of business management under conditions of uncertainty» [Teoretychni aspekty upravlinnia pidpryiemstvom v umovakh nevyznachenosti], Bulletin of Khmelnytsky National University, Economics Series, No. 6, Vol. 1, pp. 105–108 (ukr)*
2. *Vitlinskyi, V. V., Velykoivanenko, H. I. (2004), Risks studying in economics and entrepreneurship [Ryzykolohiia v ekonomitsi ta pidpryiemnytstvi], KNEU, Kyiv, 480 p. (ukr)*
3. *Donets, L. I. (2006), Economic risks and methods of their measurement [Ekonomichni ryzyky ta metody yikh vymiriuvannia], Center of educational literature, Kyiv, 312 p. (ukr)*
4. *Baldzhy, M. D., Karpov, V. A., Kovalyov, A. I. (2013), Justification of business decisions and risk assessment [Obhruntuvannia hospodarskykh rishen ta otsinka ryzykiv], ONEU, Odessa, 312 p. (ukr)*
5. *Tepman, L. N. (2002), Risks in the economy. Ed. by V. A. Shvandar [Riski v ekonomike], YUNITI-DANA, Moscow, 380 p. (rus)*
6. *Kravchenko, V. A. (2008), «Business risk management program: content and stages of development» [Prohrama upravlinnia pidpryiemnytskymy ryzykamy: zmist i etapy rozrobky], Institute of Economics and Management: electronic scientific specialized edition, No. 1, available at: http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/PSPE/2008-1/Kravchenko_108 (ukr)*
7. *Starostina, A. O., Kravchenko, V. A. (2004), Risk management: theory and practice [Ryzyk-menedzhment: teoriia ta praktyka], Publisher «Polytechnic», Kyiv, 200 p. (ukr)*
8. *Semenova, K. D., Tarasova, K. I. (2013), «Identification and risk assessment as part of ensuring the competitiveness of enterprises» [Vyiavlennia ta otsinka ryzykiv yak element zabezpechennia konkurentospromozhnosti pidpryiemstva], Competitiveness: assessment of the level and areas of improvement: monograph. Ed. by O. G. Yankovyi [Konkurentospromozhnist pidpryiemstva: otsinka rivnia ta napriamy pidvyshchennia: monohrafiia; za red. O. G. Yankovoho], Atlant, Odessa, pp. 105–108 (ukr)*

Стаття надійшла до редакції 27.07.2015.

УДК 330.356.7:64.04.3

Володимир Олександрович ЯНКОВИЙ
кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки та управління національним господарством, Одеський національний економічний університет, e-mail: vladimir_ya@ukr.net

ВИРОБНИЧА ФУНКЦІЯ З ПОСТІЙНОЮ ЕЛАСТИЧНІСТЮ ЗАМІЩЕННЯ РЕСУРСІВ

Янковий, В. О. Виробнича функція з постійною еластичністю заміщення ресурсів / Володимир Олександрович Янковий // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. праць; за ред. М. І. Звєрякова (голов. ред.) та ін. (ISSN 2313-4569). – Одеса: Одеський національний економічний університет. – 2015. – Вип. 3. – № 58. – С. 228–234.

Анотація. *У статті досліджено переваги виробничої функції з постійною еластичністю заміщення ресурсів (CES-функції) і можливість її застосування в економічних розрахунках. Наведено найважливіші економіко-математичні параметри CES-функції та розглянуто програмні засоби оцінки її невідомих коефіцієнтів. Визначено оптимальну фондоозброєність, що забезпечує максимізацію випуску продукції. Показано, що в цьому випадку гранична норма заміщення ресурсів дорівнює одиниці. Запропоновано нове її тлумачення як індикатора диспропорцій при вкладенні коштів в агреговані фактори «капітал» і «праця». Виведена на основі оптимальної фондоозброєності гранична норма заміщення ресурсів може служити важливою додатковою характеристикою при застосуванні виробничої функції в процесі аналізу випуску продукції на підприємствах України.*

Ключові слова: *CES-функція; оптимізація; фондоозброєність; гранична норма; заміщення ресурсів.*

Владимир Александрович ЯНКОВОЙ
кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и управления национальным хозяйством, Одесский национальный экономический университет, e-mail: vladimir_ya@ukr.net

ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ФУНКЦИЯ С ПОСТОЯННОЙ ЭЛАСТИЧНОСТЬЮ ЗАМЕЩЕНИЯ РЕСУРСОВ

Янковой, В. А. Производственная функция с постоянной эластичностью замещения ресурсов / Владимир Александрович Янковой // Вестник социально-экономических исследований: сб. науч. трудов; под ред. М. И. Зверякова (глав. ред.) и др. (ISSN 2313-4569). – Одесса: Одесский национальный экономический университет. – 2015. – Вып. 3. – № 58. – С. 228–234.

Аннотация. *В статье исследованы преимущества производственной функции с постоянной эластичностью замещения ресурсов (CES-функции) и возможность ее применения в экономических расчетах. Приведены важнейшие экономико-математические параметры CES-функции, рассмотрены программные средства оценки ее неизвестных коэффициентов. Определена оптимальная фондовооруженность, обеспечивающая максимизацию выпуска продукции. Показано, что в этом случае предельная норма замещения ресурсов равна единице. Предложено новое ее толкование как индикатора диспропорций при вложении средств в агрегированные факторы «капитал» и «труд». Выведенная на основе оптимальной фондовооруженности предельная норма замещения ресурсов может служить важной дополнительной характеристикой при применении производственной функции в процессе анализа выпуска продукции на предприятиях Украины.*

Ключевые слова: *CES-функция; оптимизация; фондовооруженность; предельная норма; замещение ресурсов.*

Volodymyr YANKOVYI
PhD in Economics, Associate Professor, Department of Economics and Management of National Economy, Odessa National Economic University, e-mail: vladimir_ya@ukr.net

© ЯНКОВИЙ В.О., 2015

PRODUCTION FUNCTION WITH CONSTANT ELASTICITY OF SUBSTITUTION RESOURCES

Yankovyi, V. (2015), Production function with constant elasticity of substitution resources. Ed.: M. Zveryakov (ed.-in-ch.) and others [Vyrobnycha funktsiia z postiinoiu elastychnistiu zamishchennia resursiv; za red. M. I. Zveriakova (gol. red.) ta in.], Socio-economic research bulletin (ISSN 2313-4569), Odessa National Economic University, Odessa, Issue 3, No. 58, pp. 228–234.

Abstract. *The advantages of the production function with constant elasticity of substitution of resources (CES-function) and the possibility of its use in economic calculations are investigated in the article. The most important economic and mathematical parameters of CES-function and software its unknown factors evaluation are discussed. The optimal capital-maximizing output is determined. It is shown that in this case the marginal rate of substitution of resources equals to one. A new interpretation of it as an indicator of imbalances when investing in aggregate factors «capital» and «labor» is proposed. Deduced marginal rate of substitution of resources based on the optimal capital-labor ratio can be used as an important additional feature when applying the production function in the analysis output in the enterprises of Ukraine.*

Keywords: *CES-function; optimization; capital-labor ratio; marginal rate; substitution of the resources.*

JEL classification: *C210, C220, D240*

Постановка проблеми у загальному вигляді. В останній час серед дослідників, що займаються економіко-математичним моделюванням, підвищився інтерес до використання двохфакторних виробничих функцій (ВФ). Серед них найбільш популярною і добре вивченою є ВФ Кобба-Дугласа, коефіцієнти якої легко оцінюються за умови попереднього логарифмування вихідних даних, а математико-статистичні параметри піддаються зрозумілому економічному тлумаченню. Між тим, відомо, що ВФ Кобба-Дугласа має низку суттєвих недоліків, зокрема, в її рамках передбачається еластичність заміщення ресурсів (праці L і капіталу K) на рівні 1%. Тобто зростання капіталу, спрямованого у виробничі фонди, на один відсоток дозволяє знизити витрати праці також на один відсоток і, навпаки. Це дуже жорстке припущення, яке в реальній економічній дійсності, взагалі кажучи, ніколи не виконується.

Окрім того, легко показати наступне [1]: якщо фондоозброєність K/L прямує у нескінченність, то продуктивність праці при будь-яких допустимих значеннях параметрів ВФ Кобба-Дугласа теж прямує в нескінченність. Вважається, що необмеженість продуктивності праці залежно від фондоозброєності у рамках ВФ Кобба-Дугласа є одним із недоліків її застосування в економічних дослідженнях.

Указані моменти сигналізують про певну небезпеку отримання неадекватної економетричної моделі при практичному використанні ВФ Кобба-Дугласа, а також про необхідність застосовувати інші відомі ВФ, наприклад, функцію з постійною еластичністю заміщення ресурсів або *CES*-функцію (від англ. абревіатури Constant Elasticity of Substitution). *CES*-функція може бути представлена в наступному вигляді:

$$Y = A[aK^{-p} + (1-a)L^{-p}]^{-\frac{\gamma}{p}}. \qquad (1)$$

де Y – випуск продукції у вартісному вираженні;
K – вартість капіталу, що спрямований у виробничі фонди;
L – витрати капіталу на оплату праці;
A – невідомий коефіцієнт шкали;
a – невідомий коефіцієнт ваги виробничого фактора;
p – невідомий параметр виробничої функції;
γ – невідомий показник ступеня однорідності.

Для функції (1) еластичність заміщення ресурсів σ визначається наступним чином:

$$\sigma = \frac{1}{1+p}. \quad (2)$$

CES-функція залежно від значення параметра p узагальнює інші ВФ [2-4]:

1) при $p = -1$ отримаємо лінійну функцію (еластичність заміщення ресурсів $\sigma = \infty$);
2) при $p \to 0$ вираження (1) перетворюється у ВФ Кобба-Дугласа (еластичність заміщення ресурсів $\sigma \to 1$);
3) при $p \to \infty$ *CES*-функція прямує до функції Леонт'єва (еластичність заміщення ресурсів $\sigma \to 0$).

Отже, в рамках ВФ (1) величина σ може приймати будь-яке, хоча й постійне значення, що випливає з її назви. Така ситуація більш відповідає реальній економічній дійсності, ніж при використанні ВФ Кобба-Дугласа ($\sigma = 1$). При цьому продуктивність праці при будь-яких допустимих значеннях параметрів *CES*-функції в умовах $K/L \to \infty$ залишається обмеженою.

Таким чином, існує щонайменше два суттєвих об'єктивних аргументи для того, щоб в процесі економіко-математичного моделювання віддати перевагу саме *CES*-функції як більш адекватному інструменту аналізу й прогнозування. У зв'язку з цим виникає низка питань: коли дослідникові варто робити вибір на користь ВФ (1)? Якими властивостями володіють параметри *CES*-функції? Як їх практично оцінити?

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Хоча проблеми, окреслені вище, не є новими (їх наукове обговорення почалося в 70-х роках XX ст.), проте, чітких відповідей на поставлені запитання в сучасній економічній літературі не існує.

Так, В. В. Вітлінський зазначає: «Функція *CES* застосовується у випадку відсутності точної інформації щодо рівня взаємозаміни виробничих чинників, і, разом з тим, є підстави вважати, що цей рівень суттєво не зміниться за зміни обсягів залучених ресурсів, тобто коли економічна технологія має властивість певної стійкості щодо певних пропорцій чинників. Функція *CES* (за наявності засобів оцінки її параметрів) може використовуватися для моделювання систем будь-якого рівня» [5]. Аналогічну позицію з цього приводу займають А. В. Артемова [6], М. В. Бондар [7], Д. Н. Боровской [8, с.173–174], С. С. Шумська [9, с.140] та ін., які дослівно наводять тезу В. В. Вітлінського.

У працях [2–9] наведені окремі властивості, якими володіють параметри *CES*-функції, однак систематизованої інформації за даною проблемою явно бракує. Вважаємо, що така ситуація пояснюється певними обчислювальними труднощами при практичному застосуванні ВФ (1) в економічних дослідженнях.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Справа в тому, що невідомі параметри *CES*-функції підлягають оцінюванню за відомими значеннями показників Q, K, L, взятими із бухгалтерської та фінансової звітності досліджуваних суб'єктів господарювання. Однак, варто зауважити, що вираження (1) принципово неможливо привести до лінійного вигляду і, отже, використати звичайні методи оцінки невідомих коефіцієнтів. Тому, в даному випадку необхідно застосовувати методи приблизного ітеративного оцінювання, наприклад, нелінійний метод найменших квадратів. Указана обставина зазвичай гальмує широке розповсюдження *CES*-функції в економічних дослідженнях.

Окрім того, такі питання, як оптимізація фондоозброєності, тобто визначення часток інвестованого капіталу, спрямованого у виробничі фонди і працю за критерієм «випуск продукції» залишаються не вирішеними в теорії ВФ. Між тим, цей аспект набуває певної актуальності в умовах жорсткої конкурентної боротьби в усіх галузях світового господарства, загострення проблеми підвищення конкурентоздатності вітчизняних товаровиробників у зв'язку з намаганням України вступити до ЄС. Адже боротьба за ринки

збуту неможлива без нарощування випуску високоякісної продукції з мінімальними витратами виробничих фондів і робочої сили.

Постановка завдання. Метою статті є узагальнення економіко-математичних властивостей параметрів ВФ (1), визначення практичних шляхів їх статистичного оцінювання, знаходження величини оптимальної фондоозброєності, що максимізує випуск продукції суб'єктів господарювання. А також дослідження граничної норми заміщення ресурсів виробництва, що адекватно описується *CES*-функцією в умовах оптимальної фондоозброєності.

Виклад основного матеріалу дослідження. В табл. 1 наведено найважливіші економіко-математичні параметри *CES*-функції, розрахунок яких дозволить отримати узагальнені характеристики виробництва в середньому по сукупності суб'єктів господарювання або в середньому за певний період для окремого підприємства у випадку застосування часових рядів економічних даних.

Таблиця 1

Основні економіко-математичні характеристики *CES*-функції (розроблено автором)

Показник	K	L
1. Середня віддача	$\frac{Y}{K} = AK^{\gamma-1}[a+(1-a)\left(\frac{L}{K}\right)^{-p}]^{-\frac{\gamma}{p}}$	$\frac{Y}{L} = AL^{\gamma-1}[a\left(\frac{K}{L}\right)^{-p}+(1-a)]^{-\frac{\gamma}{p}}$
2. Гранична віддача	$\frac{\partial Y}{\partial K} = \frac{a}{A^{p}}\left(\frac{Y}{K}\right)^{1+p}$	$\frac{\partial Y}{\partial L} = \frac{1-a}{A^{p}}\left(\frac{Y}{L}\right)^{1+p}$
3. Еластичність випуску продукції, %	$\frac{a}{A^{p}}\left(\frac{Y}{K}\right)^{p}$	$\frac{1-a}{A^{p}}\left(\frac{Y}{L}\right)^{p}$
4. Потреба в ресурсах	$K=[\left(\frac{Y}{A}\right)^{-\frac{p}{\gamma}}-(1-a)L^{-p}]^{-\frac{1}{p}}a^{\frac{1}{p}}$	$L=[\left(\frac{Y}{A}\right)^{-\frac{p}{\gamma}}-aK^{-p}]^{-\frac{1}{p}}a^{\frac{1}{p}}$
5. Заміщення ресурсів (фондоозброєність)	$\frac{K}{L}=\left[\frac{\left(\frac{Y}{A}\right)^{-\frac{p}{\gamma}}-aK^{-p}}{\left(\frac{Y}{A}\right)^{-\frac{p}{\gamma}}-(1-a)L^{-p}}\right]^{\frac{1}{p}}$	
6. Гранична норма заміщення ресурсів	$h=\frac{1-a}{a}\left(\frac{K}{L}\right)^{1+p}$	
7. Еластичність заміщення ресурсів, %	$\sigma=\frac{1}{1+p}$	
8. Ступінь однорідності	γ	

Варто пам'ятати, що *CES*-функція належить до неокласичних ВФ, якщо $0 < A$; $0 < a < 1$, $-1 < p$; $0 < \gamma$. Ці умови випливають із припущення про постійне убування граничної віддачі виробничих ресурсів K і L. Вони базуються на теорії поведінки споживача, оскільки відносно ресурсів будь-який суб'єкт господарювання (підприємство, галузь, регіон) є споживачем і ВФ характеризує саме цей аспект – виробництво як споживання.

Що ж стосується проблеми оцінювання невідомих коефіцієнтів ВФ (1), то, вважаємо, що найбільш конструктивним представляється підхід до апроксимації *CES*-функції, запропонований Дж. Кментой. Він заснований на логарифмуванні вираження (1) і розкладанні результату в ряд Тейлора з подальшим застосуванням до отриманої наближеної моделі методів кореляційно-регресійного аналізу [10].

М. Кубініва та ін., використовуючи підхід Кменти в якості інструменту знаходження первісної оцінки параметрів *CES*-функції, розробили процедуру пошуку рішення поставленого завдання із заданою точністю на базі використання ітеративного алгоритму мінімізації цільової функції залишків моделі за методом Марквардта. Вказана процедура знайшла своє втілення в програмі MACRO6, написаної на мові Бейсік [11, с.137–149], яка досить легко адаптується до сучасного програмного забезпечення за допомогою макросів редактора Excel.

Припустимо тепер, що фондоозброєність виробництва є оптимальною, тобто такою, що загальний інвестований капітал $C = K + L$ забезпечує максимальний випуск продукції Y. Виведемо формулу оптимальної фондоозброєності в умовах інвестування грошового капіталу C у виробництво продукції, яке описується *CES*-функцією.

Для вирішення поставленого завдання знайдемо L з рівняння зв'язку $L = C - K$, підставимо у вираження (1) і будемо шукати його максимум, застосовуючи підхід, викладений у роботах [1; 12]:

$$Y = A[\alpha K^{-p} + (1-\alpha)(C-K)^{-p}]^{-\frac{\gamma}{p}} \to \max. \tag{3}$$

Знайдемо критичні точки функції (3), в яких перші похідні Y' по K дорівнюють 0 або ∞. Після елементарних перетворень отримаємо наступний результат:

$$\frac{K}{L} = \left(\frac{\alpha}{1-\alpha}\right)^{\frac{1}{1+p}}. \tag{4}$$

Підставляючи вираження капіталу K із (4) у формулу (1) з метою визначення максимального випуску продукції Y, отримаємо:

$$K = L\left(\frac{\alpha}{1-\alpha}\right)^{\frac{1}{1+p}}; \quad Y\max = AL^{\gamma}[(1-\alpha)(\frac{K}{L}+1)]^{-\frac{\gamma}{p}}. \tag{5}$$

Отже, для забезпечення максимального випуску продукції у грошовому вираженні в умовах інвестування деякої постійної суми грошового капіталу у виробництво, що описується *CES*-функцією, фондоозброєність повинна визначатись за формулою (4), яку будемо називати оптимальною фондоозброєністю для ВФ (1) за критерієм «випуск продукції».

Підставимо тепер значення оптимальної фондоозброєності із формули (4) у вираження, яке визначає граничну норму заміщення ресурсів h (див. рядок 6 табл.):

$$h = \frac{1-\alpha}{\alpha}\left(\frac{K}{L}\right)^{1+p} = \frac{1-\alpha}{\alpha}\left[\left(\frac{\alpha}{1-\alpha}\right)^{\frac{1}{1+p}}\right]^{1+p} = 1. \tag{6}$$

На основі отриманої формули (6) можна стверджувати, що гранична норма заміщення ресурсів *CES*-функції в умовах оптимальної фондоозброєності повинна дорівнювати 1. За визначенням це означає, що одна грошова одиниця (100, 1000, 10000 … грн.), спрямована у виробничий капітал, буде в цьому випадку забезпечувати зменшення витрат праці на точно таку ж грошову одиницю за умови незмінності випуску продукції. А невиконання співвідношення $h = 1$, яке випливає із формули (6), можна розглядати як сигнал про порушення оптимальної фондоозброєності, тобто про певні диспропорції при інвестуванні коштів у агреговані виробничі фактори «капітал» і «праця».

Так, якщо $h > 1$, то це буде свідчити про те, що фактична фондоозброєність перевищує оптимальну, яка визначається формулою (4) для ВФ (1). У цьому випадку можна говорити про надмірні витрати капіталу, що спрямований у виробничі фонди, порівняно з коштами на оплату праці. Тобто суб'єкту господарювання, наприклад, підприємству, варто скоротити основні виробничі фонди, витрати на сировину, матеріали тощо. Або підвищити фонд оплати праці за рахунок залучення додаткових працівників, посилення їх матеріального стимулювання. Зрозуміло, що в ситуації $h < 1$ управлінські рекомендації дзеркально протилежні: підприємству потрібно нарощувати фондоозброєність живої праці.

Висновки і перспективи подальших розробок. Вважаємо, що наведена вище таблиця основних економіко-математичних характеристик *CES*-функції дозволить дослідникам краще уявляти її аналітичний і прогностичний потенціал в економіко-математичному моделюванні виробництва. А відносно прості обчислювальні процедури Кменти і Кубініви відкриють реальну можливість оцінювати невідомі параметри ВФ (1) з наперед заданою точністю.

Оптимальна фондоозброєність (4) і виведена на її основі гранична норма заміщення ресурсів $h = 1$ можуть служити додатковими корисними характеристиками при застосуванні *CES*-функції в процесі вивчення залежності випуску продукції від виробничих факторів на вітчизняних підприємствах промисловості та АПК.

Література

1. *Янковий В. О. Порівняння властивостей виробничої функції Кобба-Дугласа і CES-функції / В. О. Янковий // Матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. «Економіка сталого розвитку: теоретичні підходи та практичні рекомендації». – Кошице, Словаччина, 13–16 вересня 2015 р. – С. 149–150.*
2. *Економетрія: навч. посіб. / [за ред. А. Ф. Кабака, О. В. Проценка]. – Одеса: НМЦО-ОДЕУ, 2003. – 562 с.*
3. *Подладчиков В. Н. Микроэкономика. Производственные функции [Электронный ресурс] / В. Н. Подладчиков. – Режим доступа: http://i.kpi.ua/podladchikov/-menu=micro-firm-2-.htm.*
4. *Казакова М. В. Анализ свойств производственных функций, используемых при декомпозиции экономического роста [Электронный ресурс] / М. В. Казакова. – Режим доступа: ftp://ftp.repec.org/opt/ReDIF/RePEc/rnp/wpaper/31.pdf.*
5. *Вітлінський В. В. Моделювання економіки: навч. посіб. [Електронний ресурс] / В. В. Вітлінський. – К.: КНЕУ, 2003. – 408 с. – Режим доступу: http://fingal.com.ua/content/view/202/39.*
6. *Артемова А. В. Методика оценивания затрат при производстве продукции [Электронный ресурс] / А. В. Артемова, М. А. Грищенко, Д. В. Лисняк. – Режим доступа: http://nbuv.gov.ua/UJRN/piprp_2014_1_3.*
7. *Бондар М. Виробничі функції в економіко-математичному моделюванні [Електронний ресурс] / М. Бондар, А. Махлай. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/14_ENXXI_2014/Matemathics/4_169090.doc.htm.*
8. *Боровской Д. Н. Производственные функции и проблема выбора экономико-математической модели активного элемента / Д. Н. Боровской // Радіоелектронні і комп'ютерні системи. – 2008. – № 1 (28). – С. 172–177.*
9. *Шумська С. С. Виробнича функція в економічному аналізі: теорія і практика використання / С. С. Шумська // Економіка прогнозування. – 2007. – № 2. – С. 138–153.*
10. *Kmenta J. On Estimation of the CES Production Function / J. Kmenta // International Economic Review. – 1967. – Vol. 8. – No. 2. – Pp. 180–189.*
11. *Математическая экономика на персональном компьютере / [М. Кубинива, М. Табата, С. Табата, Ю. Хасэбэ; под ред. М. Кубинива; пер. с япон.]. – М.: Финансы и статистика, 1991. – 304 с.*

12. Янковий В. О. Прогнозування зони беззбитковості інвестицій у хлібопекарську промисловість за допомогою виробничої функції / В. О. Янковий // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. праць. – Одеса: Одеський національний економічний університет. – 2006. – № 22. – С. 410–414.

References

1. Yankovyi, V. O. (2015), «Comparison of the properties of the Cobb-Douglas production function and CES-function»: Proceedings of Intern. scientific and practical conf. «Economics of Sustainable Development: theoretical approaches and practical recommendations» (13–16 Sept. 2015) [Porivniannia vlastyvostei vyrobnychoi funktsii Kobba-Duhlasa i CES-funktsii: Materialy Mizhnarod. nauch.-prakt. konf. «Ekonomika staloho rozvytku: teoretychni pidkhody ta praktychni rekomendatsii»], Kosice, Slovakia, pp. 149–150 (ukr)
2. Econometrics [Ekonometriya] (2003). Ed. by A. F. Kabak, O. V. Protsenko. NMTSO-OSEU, Odesa, 562 p. (ukr)
3. Podladchikov, V. N. Microeconomics. Production functions [Mikroekonomika. Proizvodstvennye funktsii], available at: http://i.kpi.ua/podladchikov/-menu=micro-firm-2-.htm (rus)
4. Kazakova, M. V. (2011), «Analysis of the properties of production functions used in the decomposition of economic growth» [Analiz svoystv proizvodstvennykh funktsiy, ispolzuemykh pri dekompozitsii ekonomicheskogo rosta], available at: ftp://ftp.repec.org/opt/ReDIF/RePEc/rnp/wpaper/31.pdf (rus)
5. Vitlinskiy, V. V. (2003), Simulation of economy [Modeliuvannia ekonomiky], KNEU, Kyiv, 408 p. available at: http://fingal.com.ua/content/view/202/39 (ukr)
6. Artemova, A. V., Grishchenko, M. A., Lisnyak, D. V. (2014), Methods of estimating the costs in the production process [Metodika otsenivaniya zatrat pri proizvodstve produktsii], available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/piprp_2014_1_3. (rus)
7. Bondar, M. V., Mahlay, A. (2014), «Production functions in economic modelling» [Vyrobnhchi funktsii v ekonomiko-matematychnomu modeliuvanni], available at: http://www.rusnauka.com/14_ENXXI_2014/Matemathics/4_169090.doc.htm (ukr)
8. Borovskoy, D. N. (2008), Production functions and problem of the choice of economic and mathematical model of active element [Proizvodstvennye funktsii i problema vybora ekonomiko-matematicheskoy modeli aktivnogo elementa], Radio-electronic and computer systems, No. 1 (28), pp. 172–177 (rus)
9. Shumska, S. S. (2007), Production function in economic analysis: theory and practice of using [Vyrobnycha funktsiia v ekonomichnomu analizi: teoriia i praktyka vykorystannia], Economics forecasting, No. 2, pp. 138–153 (ukr)
10. Kmenta, J. (1967), On Estimation of the CES Production Function. International Economic Review, Vol. 8, No. 2, pp. 180–189.
11. Kubiniva, M., Tabata, M., Tabata, S., Hasebe, Y. (1991), Mathematical economics on a personal computer. Ed. by M. Kubiniva. Trans. from Japanese [Matematicheskaya ekonomika na personalnom kompiutere], Finance and Statistics, Moscow, 304 p. (rus)
12. Yankovyi, V. O. (2006), «Prediction of the breakeven investment zone in the baking industry by means of the production function» [Prohnozuvannia zony bezzbytkovosti investytsii u khlibopekarsku promyslovist za dopomohoiu vyrobnychoi funktsii], Socio-economic research bulletin, ONEU, Odessa, No. 22, pp. 410–414 (ukr)

Стаття надійшла до редакції 29.09.2015.

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

УДК 314.1(477)

Віктор Петрович КРАВЧЕНКО
кандидат економічних наук, доцент кафедри управління навчальними закладами,
Донбаський державний педагогічний університет, e-mail: eartn@mail.ru

Наталія Вікторівна КРАВЧЕНКО
старший викладач кафедри управління навчальними закладами,
Донбаський державний педагогічний університет, e-mail: eartn@mail.ru

СУЧАСНА ДЕМОГРАФІЧНА СИТУАЦІЯ В УКРАЇНІ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЇЇ РОЗВИТКУ

Кравченко, В. П. Сучасна демографічна ситуація в Україні та перспективи її розвитку / Віктор Петрович Кравченко, Наталія Вікторівна Кравченко // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. праць; за ред. М. І. Звєрякова (голов. ред.) та ін. (ISSN 2313-4569). – Одеса: Одеський національний економічний університет. – 2015. – Вип. 3. – № 58. – С. 236–240.

Анотація. *У статті розглянуто особливості, форми прояву й причини демографічної кризи в сучасній Україні. Визначено основні чинники, які сприяють погіршенню демографічної ситуації в країні. Обґрунтовано, що сучасна демографічна ситуація характеризується тенденціями депопуляції, зниженням народжуваності, збільшенням смертності у всіх вікових групах, скороченням очікуваної тривалості життя та зміною характеру міграційних процесів. Акцентується увага на найбільш гострих існуючих і можливих в перспективі соціально-демографічних проблемах в Україні. Доводиться, що перспективи і подальший розвиток цієї ситуації в державі потребує проведення цілеспрямованої й ефективної державної демографічної політики.*

Ключові слова: *демографічна криза; рівень народжуваності; рівень смертності; рівень бідності; середня тривалість життя; соціальна політика.*

Виктор Петрович КРАВЧЕНКО
кандидат экономических наук, доцент кафедры управления учебными заведениями,
Донбасский государственный педагогический университет, e-mail: eartn@mail.ru

Наталия Викторовна КРАВЧЕНКО
старший преподаватель кафедры управления учебными заведениями,
Донбасский государственный педагогический университет, e-mail: eartn@mail.ru

СОВРЕМЕННАЯ ДЕМОГРАФИЧЕСКАЯ СИТУАЦИЯ В УКРАИНЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕЕ РАЗВИТИЯ

Кравченко, В. П. Современная демографическая ситуация в Украине и перспективы ее развития / Виктор Петрович Кравченко, Наталия Викторовна Кравченко // Вестник социально-экономических исследований: сб. науч. трудов; под ред. М. И. Зверякова (гл. ред.) и др. (ISSN 2313-4569). – Одесса: Одесский национальный экономический университет. – 2015. – Вып. 3. – № 58. – С. 236–240.

Аннотация. *В статье рассмотрены особенности, формы проявления и причины демографического кризиса в современной Украине. Определены основные факторы, которые способствуют ухудшению демографической ситуации в стране. Обосновано, что современная демографическая ситуация характеризуется тенденциями депопуляции, снижением рождаемости, увеличением смертности во всех вековых группах, сокращением ожидаемой продолжительности жизни и изменением характера миграционных процессов. Акцентируется внимание на наиболее острых существующих и возможных в перспективе социально-демографических проблемах в Украине. Доказано, что перспективы и дальнейшее развитие данной ситуации в государстве нуждается в проведении целенаправленной и эффективной государственной демографической политики.*

Ключевые слова: *демографический кризис; уровень рождаемости; уровень смертности; уровень бедности; средняя продолжительность жизни; социальная политика.*

 © КРАВЧЕНКО В.П., КРАВЧЕНКО Н.В., 2015

Victor KRAVCHENKO
PhD in Economics, Assistant Professor of Educational Institutions Management Department, Donbass State Pedagogical University, e-mail: eartn@mail.ru

Natalia KRAVCHENKO
Senior Teacher of Educational Institutions Management Department, Donbass State Pedagogical University, e-mail: eartn@mail.ru

MODERN DEMOGRAPHIC SITUATION IN UKRAINE AND PROSPECTS OF ITS DEVELOPMENT

Kravchenko, V., Kravchenko, N. (2015), Modern demographic situation in Ukraine and prospects of its development Ed.: M. Zveryakov (ed.-in-ch) and others [Problemy bezrobittia i mihratsii robochoi syly v Ukraini v umovakh rynkovoi economiky; za red.: M. I. Zveryakova (gol. red.) ta in.], Socio-economic research bulletin (ISSN 2313-4569), Odessa National Economic University, Odessa, Issue 3, No. 58, pp. 236–240.

Abstract. *The features, forms of display and the reasons of demographic crisis in modern Ukraine are considered in the article. Major factors which promote deterioration of a demographic situation in the country are defined. It is grounded, that a modern demographic situation is characterized by depopulation tendencies, birth rate decrease, death rate increase in all century groups, and reduction of life expectancy and change of character of the migratory processes. The attention is focused on the sharpest existing and possible future social and demographic problems in Ukraine. It is proved, that prospects and the further development of the given situation in the state require carrying out of a targeted and effective state demographic policy.*

Keywords: *demographic crisis; birth rate; death rate; poverty level; average life expectancy; social policy.*

JEL classification: *J100, J110*

Постановка проблеми у загальному вигляді. Актуальність демографічної проблеми для України полягає, насамперед, в тому, що наразі триває скорочення населення і, що особливо погано, в основному працездатного віку. Причому темпи його скорочення збільшуються з кожним роком все більше. Процес скорочення населення України почався не сьогодні, але сьогодні негативні тенденції прискорилися. В ООН підрахували, що з 1990 по 2013 рік країна втратила 6,4 мільйони або 12% населення. Останній раз приріст спостерігався в 1993 році, коли кількість громадян України склала 51,9 мільйона. Після цього почалося стабільне скорочення чисельності населення і до 2013 р. воно знизилося до 45,3 млн. осіб. Станом на 1 травня 2015 року, з урахуванням втрати Криму Державний комітет статистики України оцінив кількість населення в 42,8 мільйона осіб. Торік в ООН спрогнозували, що до 2050 року на Україні може залишитися всього 34 мільйони громадян. Державна політика національної безпеки України розглядає демографічний фактор як один із її пріоритетних національних інтересів для забезпечення стабільного й безпечного розвитку держави. Від демографічних характеристик працездатного населення й показників демографічного розвитку залежить розвиток трудового потенціалу і, як результат, величина сукупного національного доходу.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Вивченням проблем демографічної ситуації в Україні займаються як зарубіжні, так і вітчизняні вчені, серед яких варто виділити Н. А. Волгіна, Е. М. Лібанову, Ю. І. Муромцеву, І. М. Прибиткову та ін. Значний внесок у вивчення проблем народонаселення зробили А. Боярський, К. Каутський, П. Куусі, Д. Саймон, С. Струмілін [1]. У дослідженнях вони акцентували увагу на дії законів народонаселення, кількісних і якісних змінах населення.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У сучасному суспільстві демографічні процеси виступають інтегральним показником його політичної системи, ідеології, стану економіки і ступеню вирішення соціальних проблем. Відтворення населення є не тільки фактором розвитку суспільства, але й головною умовою його виживання. Перелом в демографічній ситуації в країні, послаблення демографічної кризи і її

наслідків, можливі в результаті докорінних позитивних перетворень в соціально-економічній сфері, наслідком чого стане підвищення рівня життя і поліпшення якості життя людей. Для цього необхідні цілеспрямовані зусилля суспільства і держави на основі науково-обґрунтованого розуміння сутності демографічних проблем і засобів їх вирішення.

Постановка завдання. Метою статті є розкриття форм прояву демографічної кризи в сучасній Україні, визначення деяких шляхів вирішення демографічної проблеми в Україні на основі вивчення сучасних тенденцій в режимах відтворення населення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасна демографічна ситуація в Україні кваліфікується дослідниками як гостра демографічна криза. Головна особливість демографічної кризи в Україні полягає в тому, що якщо в цілому у світі демографічна ситуація проявляється у вигляді швидкого, в окремі роки, вибухового приросту населення, то в нашій країні вона проявляється в скороченні населення [2]. Інша особливість демографічної ситуації в Україні – це зниження чисельності населення, насамперед, через високу смертність і низьку народжуваність. Досить високим залишається рівень безробіття, про що свідчить високий рівень трудової еміграції в інші країни, в основному країни ЄС і Російську Федерацію. Не можна не сказати про загрозу самому існуванню людства, пов'язану з виникненням глобальних проблем сучасності. Р. Хіггінс називає шість таких проблем: демографічний вибух; продовольча криза; виснаження ресурсів; руйнування природного середовища; зловживання ядерною енергією; некерованість наукою й технікою [3, с.136].

Статистичними дослідженнями встановлено такі основні причини демографічної кризи в сучасній Україні:

а) основна причина – низька заробітна плата у більшості працівників, якої недостатньо для відтворення робочої сили, створення нової робочої сили. Так, на 1 січня 2015 року, середня заробітна плата в цілому по Україні становила 3455 грн., мінімальна заробітна плата – 1218 грн., прожитковий мінімум – 1176 грн. [4];
б) надзвичайно низький рівень пенсійного забезпечення;
в) інфляція, яка в післяреформений період стала постійною, веде до зниження й так невисоких реальних доходів населення;
г) постійно зростаючі тарифи за житлово-комунальні послуги [2];
д) незадовільні житлові умови молодих людей або відсутність окремого житла – сьогодні тільки багатим доступна покупка квартири або будівництво будинку. Такі обставини також не сприяють росту народжуваності в країні;
е) високий рівень безробіття в сучасній Україні. Так за офіційними даними, на початок 2014 року, рівень безробіття становив 9% від загальної кількості економічно активного населення країни [4]. Як відзначається, оцінка за підсумками року не враховує інформації з Криму. Втрата роботи не тільки знижує рівень матеріального забезпечення родини, але й наносить морально-психологічні травми, призводить до втрати самоповаги, що викликає зростання алкоголізму, наркоманії, злочинності, розлучень і руйнування родин;
ж) погіршення здоров'я населення у зв'язку з погіршенням якості харчування;
з) зниження рівня медичного обслуговування, чому, звичайно, є об'єктивні причини – низьке фінансування лікувальних установ, низька заробітна плата медпрацівників, високі ціни на медичні препарати й медичне устаткування.

По відношенню до суспільства держава бере на себе відповідальність за підвищення якості життя населення, забезпечення соціальних гарантій і безпеки. Саме тому актуальним стає державне регулювання якості та рівня життя населення [5].

Демографічна проблема в Україні турбує політиків, науковців та суспільство загалом. Результати численних досліджень показали залежність між народжуваністю та рівнем добробуту населення. Причини падіння народжуваності не можна зводити лише до економічних негараздів, хоча вони, безумовно, відіграють суттєву роль. Узагальнення сучасних чинників зниження народжуваності дає підстави виокремити такі групи:

економічні, соціальні, психологічні, біологічні. Задоволення потреби в дітях, у материнстві та батьківстві конкурує з низкою інших потреб, тим простіших, чим нижчий рівень життя. Якщо заможні верстви населення так чи інакше оцінюють витрати часу та грошей на забезпечення майбутнім дітям необхідного фізичного, розумового розвитку та професійної підготовки і порівнюють їх із задоволенням власних потреб у розвитку та дозвіллі, то бідні враховують майже елементарні потреби в їжі, одязі, житлі.

У сфері сімейної політики та народжуваності основною метою є формування системи особистих і суспільних цінностей, орієнтованих на створення сім'ї з двома дітьми, зміцнення та підвищення її виховного потенціалу як основного осередку відтворення населення. Об'єктами безпосередньої уваги держави мають бути молоді сім'ї та сім'ї з дітьми [6]. Варто зазначити, що виплати, які українська влада надає матерям при народженні дітей, на думку багатьох демографів, можуть сприяти підвищенню народжуваності лише на першому етапі.

Пріоритетними напрямами державної підтримки сім'ї мають бути реальні шляхи, такі як:

- зростання трудових доходів, подолання бідності працюючого населення;
- реалізація конституційних гарантій щодо розмірів мінімальної заробітної плати, пенсії, інших видів соціальних виплат та допомоги на рівні не нижче законодавчо встановленого прожиткового мінімуму;
- економічне стимулювання сімей, зокрема, за допомогою кредитних та податкових інструментів;
- державна підтримка сімейного підприємництва, фермерства, інвестування у розвиток соціальної та виробничої інфраструктури села;
- поліпшення житлових умов сімей, розвитку житлового кредитування, насамперед, молодіжного, іпотеки;
- удосконалення законодавства з питань усиновлення, зокрема, дітей, позбавлених батьківського піклування, надання допомоги безпритульним дітям;
- започаткування сучасних державних консультацій фахівцями психологами для підготовки молоді до шлюбу та створення сім'ї.

Дуже насторожують потенційні та сучасні прямі втрати працездатного населення. Найбільшу загрозу для трудового і демографічного потенціалу становить: зростання рівня смертності працездатного населення за рахунок погіршення стану здоров'я; поширення алкоголізму, наркоманії, паління; зростання смертності від нещасних випадків, травматизму як виробничого, так і побутового характеру, самогубств; інших зовнішніх причин.

Основними причинами передчасної смертності працездатного населення в Україні є зовнішні фактори: масове поширення нездорового способу життя; нераціональне харчування; стреси; екологічні умови; погіршення умов праці. Рівень смертності від нещасних випадків в Україні перевищує відповідний показник в європейських країнах в 2–4 рази. Статус українців як вимираючої нації (щорічне зменшення на 350–400 тис. осіб) зі зниженням якості життя є неприйнятним для розвитку економіки України.

Демографічна політика України в сучасних умовах має бути спрямована не тільки на стимулювання народжуваності, але й на зміцнення сім'ї, підвищення матеріального добробуту людей, зниження захворюваності та смертності. Демографічний чинник є одним із визначальних для забезпечення стабільного й безпечного розвитку держави, а проблеми оптимального демографічного розвитку варто розглядати як першочергові інтереси держави, як фактор, і, водночас, як результат її функціонування.

Висновки і перспективи подальших розробок. Виходячи з аналізу статистичних даних, можна сказати, що головною причиною демографічної кризи в Україні є зубожіння основної маси населення, викликане ринковими реформами, у результаті яких відбувся різкий спад загального виробництва в країні, зниження реальних доходів населення в умовах росту цін і посилення експлуатації праці. Метою державної демографічної політики має бути

створення на основі підвищення рівня і якості життя умов, що забезпечують реалізацію національних демографічних інтересів у комбінації з інтересами людини.

Для розв'язання цієї проблеми необхідно підсилити роль держави в регулюванні економіки, у проведенні більш слушної соціальної політики, що буде сприяти створенню в країні не тільки більш стабільної економічної, але й політичної ситуації. Ці явища вимагають розробки оптимальної державної демографічної політики, яка припускала б цілісну систему заходів економічного, правового, соціального, освітнього, культурного, інформаційно-пропагандистського характеру й була спрямована на зменшення смертності, підвищення народжуваності, охорону, реабілітацію й поновлення генофонду населення України.

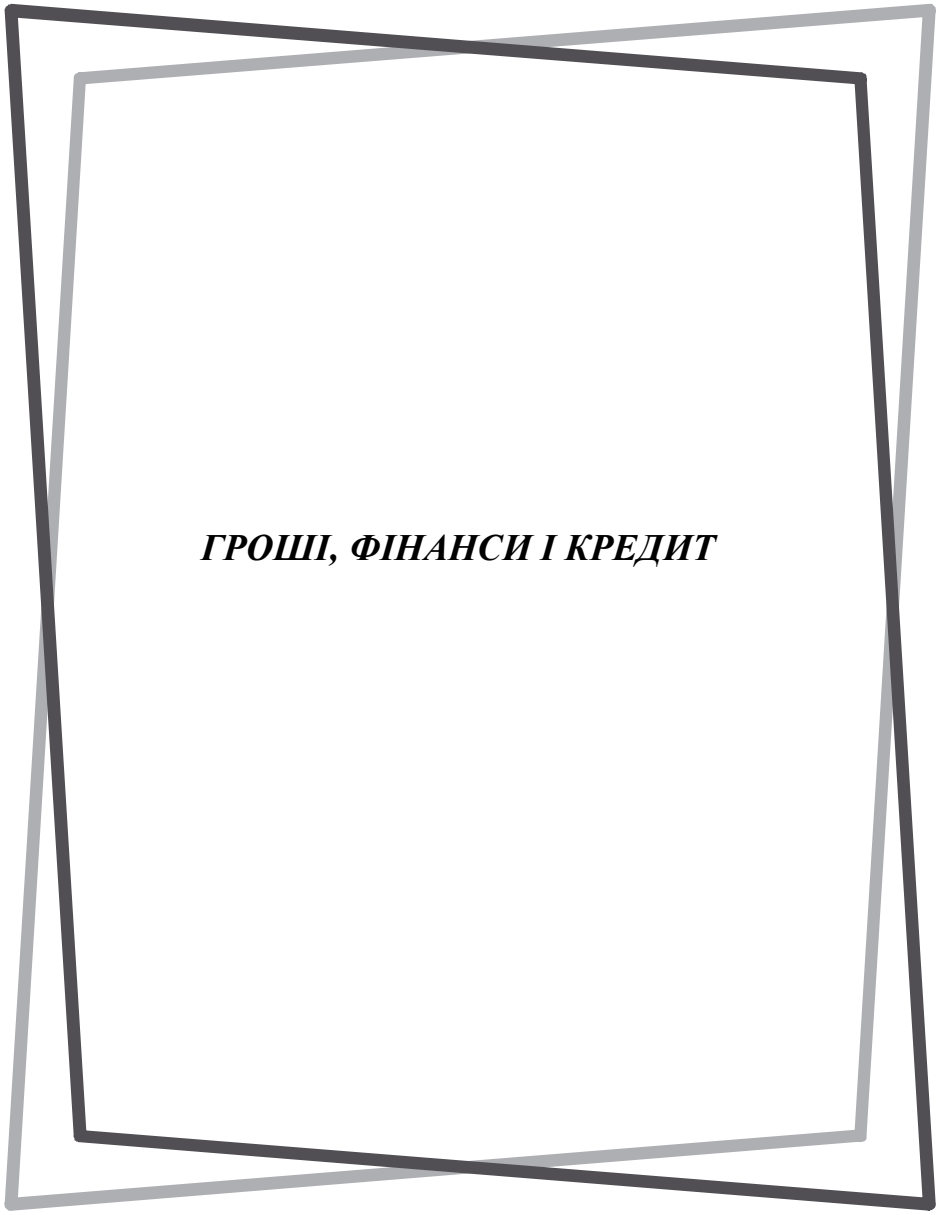
Література

1. *Цьома А. П. Про демографічний стан населення України / А. П. Цьома // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг: зб. наук. праць. – ХДУХТ. – Харків, 2007. – Вип. 2 (6). – С. 393–400.*
2. *Повідомлення Державного комітету статистики України про соціально-економічне становище України за січень-червень 2008 року // Економіст. – 2008. – № 8. – С. 22.*
3. *Кулюткин Ю. Н. Особистість: внутрішній мир і самореалізація. Ідеї, концепції, погляди / Ю. Н. Кулюткин – СПб., 1996. – 175 с.*
4. *Середньомісячна зарплата по регіонах України в 2015 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://finsite.com.ua/index/avgsalary.*
5. *Постніков В. Державне регулювання якості життя населення / В. Постніков // Економічний аналіз: зб. наук. праць. – Тернопільський національний економічний університет. – 2007. – Вип. 1 (17). – С. 67–69.*
6. *Богданович В. Шляхи подолання демографічної кризи в умовах соціально-економічних трансформацій / В. Богданович // Вісник Національної академії державного управління при Президентові України. – 2006. – № 4. – С. 207–214.*

References

1. *Tsyoma, A. P. (2007), «On the demographic situation of population of Ukraine» [Pro demohrafichnyi stan naselennia Ukrainy], Economical strategy and opportunities of development trade and service sphere: collection of scientific works, Kharkov State University of Food Technology and Trade, Kharkov, pp. 393–400 (ukr)*
2. *«The State Statistics Service of Ukraine on socio-economic situation in Ukraine in January-June 2008» [Povidomlennia Derzhavnoho komitetu statystyky Ukrainy pro sotsialno-ekonomichne stanovyshche Ukrainy za sichen-cherven 2008 roku], Economist, No. 3, p. 22 (ukr)*
3. *Kulyutkin, Y. N. (1996), Personality: the inner world and self-organization. Ideas, conceptions, attitudes [Osobystist: vnutrishnii myr i samorealizatsiia. Idei, kontseptsii, pohliady], St. Petersburg, 175 p. (ukr)*
4. *«The average monthly salary in the regions of Ukraine in 2015» [Seredniomisiachna zarplata po rehionakh Ukrainy v 2015 rotsi], available at: http://finsite.com.ua/index/avgsalary (ukr)*
5. *Postnikov, V. (2007), «The State regulation of quality of population's life» [Derzhavne rehuliuvannia yakosti zhittia naselennia], Economic analysis: collection of scientific works, Ternopil National Economical University, Issue 1 (17), pp. 67–69 (ukr)*
6. *Bogdanovich, V. (2006), «The ways of negotiating demographic crisis under the conditions of social-economic transformation» [Shliakhy podolannia demohrafichnoi kryzy v umovakh sotsialno-ekonomichnykh transformatsii], Bulletin of the National Academy for Public Administration under the President of Ukraine, No. 4, pp. 207–214 (ukr)*

Стаття надійшла до редакції 21.08.2015.



ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 339.747(477)

Рузанна Разміківна АРУТЮНЯН
кандидат економічних наук, доцент кафедри банківської справи, Одеський національний економічний університет, e-mail: ruzaodessa@gmail.com

Світлана Сергіївна АРУТЮНЯН
кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансового менеджменту та фондового ринку, Одеський національний економічний університет, e-mail: svitlar1950@mail.ru

Олена Володимирівна ІТИГІНА
кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансового менеджменту та фондового ринку, Одеський національний економічний університет, e-mail: itangenn@mail.ru

ВАЛЮТНА КРИЗА: СУТНІСТЬ, ПРИЧИНИ ТА НАСЛІДКИ В УКРАЇНІ

Арутюнян, Р. Р. Валютна криза: сутність, причини та наслідки в Україні / Рузанна Разміківна Арутюнян, Світлана Сергіївна Арутюнян, Олена Володимирівна Ітигіна // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. праць; за ред. М. І. Звєрякова (голов. ред.) та ін. (ISSN 2313-4569). – Одеса: Одеський національний економічний університет. – 2015. – Вип. 3. – № 58. – С. 242–247.

Анотація. *У статті розглянуто теоретичні підходи до визначення сутності валютних криз, форм прояву валютних потрясінь, класифікації валютних криз. Визначено позитивні й негативні соціально-економічні наслідки девальваційних процесів в теоретичному аспекті і в сучасній українській практиці. Особливу увагу приділено основним дисбалансам в економіці України як причинам валютної кризи, серед яких визначено фінансовий дефіцит НАК «Нафтогаз України», гіперфінансіалізація економіки, гігантський обсяг друку гривні, що потрапляє на фінансовий ринок країни, дисбаланси державного бюджету, платіжного балансу тощо. Зроблено висновок про необхідність керованої урядом фінансової стабілізації, без якої перетворення і реформи в Україні не будуть ефективними.*

Ключові слова: *валютна криза; девальвація; дисбаланси економіки; гіперфінансіалізація; фінансова стабілізація.*

Рузанна Размиковна АРУТЮНЯН
кандидат экономических наук, доцент кафедры банковского дела, Одесский национальный экономический университет, e-mail: ruzaodessa@gmail.com

Светлана Сергеевна АРУТЮНЯН
кандидат экономических наук, доцент кафедры финансового менеджмента и фондового рынка, Одесский национальный экономический университет, e-mail: svitlar1950@mail.ru

Елена Владимировна ИТЫГИНА
кандидат экономических наук, доцент кафедры финансового менеджмента и фондового рынка, Одесский национальный экономический университет, e-mail: itangenn@gmail.ru

ВАЛЮТНЫЙ КРИЗИС: СУЩНОСТЬ, ПРИЧИНЫ И ПОСЛЕДСТВИЯ В УКРАИНЕ

Арутюнян, Р. Р. Валютный кризис: сущность, причины и последствия в Украине / Рузанна Размиковна Арутюнян, Светлана Сергеевна Арутюнян, Елена Владимировна Итыгина // Вестник социально-экономических исследований: сб. науч. трудов; под ред. М. И. Зверякова (гл. ред.) и др. (ISSN 2313-4569). – Одесса: Одесский национальный экономический университет. – 2015. – Вып. 3. – № 58. – С. 242–247.

Аннотация. *В статье раскрыты теоретические подходы к определению сущности валютных кризисов, форм проявления валютных потрясений, классификации валютных кризисов. Определены позитивные и негативные социально-экономические последствия девальвационных процессов в теоретическом аспекте и в современной украинской практике. Особое внимание уделено основным дисбалансам экономики Украины как причинам валютного кризиса, среди которых определены финансовый дефицит НАК «Нефтегаз Украины», гиперфинсиализация экономики, гигантский объём печати гривны НБУ, дисбалансы госбюджета и платёжного баланса и другие. Сделан вывод о необходимости управляемой правительством финансовой стабилизации, без которой преобразования и реформы в Украине не будут эффективными.*

 © АРУТЮНЯН Р.Р., АРУТЮНЯН С.С., ІТИГІНА О.В., 2015

Ключевые слова: *валютный кризис; девальвация; дисбалансы экономики; гиперфинансиализация; финансовая стабилизация.*

Ruzanna ARUTYUNYAN
PhD in Economics, Associate Professor, Department of Banking, Odessa National Economic University, e-mail: ruzaodessa@gmail.com

Svetlana ARUTYUNYAN
PhD in Economics, Associate Professor, Department of financial management and stock market, Odessa National Economic University, e-mail:svitlar1950@mail.ru

Elena ITYGINA
PhD in Economics, Associate Professor, Department of financial management and stock market, Odessa National Economic University, e-mail: itangenn@gmail.ru

CURRENCY CRISIS: THE ESSENCE, CAUSES AND CONSEQUENCES IN UKRAINE

Arutyunyan, R., Arutyunyan, S., Itygina, E. (2015), Currency crisis: the essence, causes and consequences in Ukraine. Ed.: M. Zveryakov (ed.-in-ch.) and others [Valiutna kryza: sutnist, prychyny ta naslidky v Ukraini; za red. M. I. Zveriakova (gol. red.) ta in.], Socio-economic research bulletin (ISSN 2313-4569), Odessa National Economic University, Odessa, Issue 3, No. 58, pp. 242–247.

Abstract. *The article deals with the theoretical approaches to defining the essence of currency crises, forms of currency turmoil, the classification of currency crises. Positive and negative socio-economic consequences of devaluation processes in the theoretical aspect and in the modern practice of Ukraine are defined. Particular attention is paid to the main imbalances the economy of Ukraine as a currency crisis cause, among which are financial deficit NAK «Naftogaz of Ukraine», economy's hyperfinancialization, a huge amount of printing hryvnia of NBU, imbalances in the State budget and balance of payments and other. The conclusion about the need for government-controlled financial stability, without which change and reform in Ukraine will not be effective, is made.*

Keywords: *currency crisis; devaluation; the imbalances of the economy; hyperfinancialization; financial stabilization.*

JEL classification: *G230, G240, G250*

Постановка проблеми у загальному вигляді. Валютні кризи останніх десятиліть значною мірою змінили уявлення, як про природу кризових явищ, причини, так і про їхні наслідки. Тісне переплетіння з валютними кризами політичних, бюджетно-фіскальних, грошово-кредитних, фінансових проблем, значний вплив факторів глобалізації і гіперфінансіалізації світового господарства, зростання міжнародної мобільності капіталів, створення світових фінансових ринків вимагає від науковців переосмислення теорії валютної кризи, її причин та соціально-економічних наслідків. Звертання до цих питань набуває особливої актуальності в умовах сучасної валютної кризи в Україні, яка розгорнулася на тлі системної кризи економіки країни у 2014–2015 роках.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Визначення валютної кризи, її причин, форм прояву, що містяться в науковій літературі, доволі повно характеризують основні риси цього складного явища. Так, науковці трактують валютну кризу, як соціально-економічне становище валютного ринку, яке проявляється в різкому глибокому падінні вартості національної валюти і призводить як до структурних змін в національній валютній системі, так і системі суспільного відтворення в цілому [1, с.57], розглядають сутність поняття «девальвація» і вирішують, що це – «зло, чи благо» [2, с.17], надають класифікацію валютних криз [3; 4; 5], визначають причини кризових явищ у валютній сфері [1; 5], тощо.

Дослідженнями питань щодо валютних криз займаються західні вчені та практики П. А. Кругман, Дж. Сорос, Б. Батлер, Р. Дорнбуш та ін., а також російські та українські науковці: О. І. Барановський, А. Гальчинський, В. Гончарук, А. Костін, Л. Красавіна, В. Літвіцький, С. Буковинський, В. І. Міщенко та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Хоча теоретичні аспекти валютної кризи достатньо глибоко висвітлені в сучасній економічній літературі, актуальною постає проблема функціонування валютного ринку України в сучасних соціально-економічних умовах розвитку країни, пов'язаних з війною на Сході країни, втратою промислово-виробничого потенціалу, значним падінням ВВП, кризою банківського сектору та іншими «хворобами» нашої країни.

Постановка завдання. Отже, визначення особливостей сучасної валютної кризи в Україні, її основних причин, наслідків для всіх рівнів економічної системи (макро-, мезо- та мікроекономічному рівнях) вимагає глибокого теоретичного дослідження, а також аналізу реальної, об'єктивної статистики щодо основних показників функціонування валютного ринку, обсягів торгів валютою, обсягів друку грошової маси, виведення іноземної валюти за кордон, обсягів золотовалютних резервів (ЗВР) країни, їх динаміки тощо.

Виклад основного матеріалу дослідження. Якщо виходити із загальноприйнятих теоретичних постулатів, то валютна криза – це складне соціально-економічне явище, що проявляється у різкому падінні вартості національної валюти і призводить до структурних змін у валютній національній системі та системі суспільного відтворення [1, с.57]. Класифікація валютних криз розроблена достатньо давно і глибоко. Так, П. Кругман виділяє 3 типи валютних криз: криза платіжного балансу, криза державного боргу, боргова криза приватних дебіторів.

Економічна енциклопедія класифікує валютні кризи за причинами, що лежать в їх основі, та за масштабами прояву кризових явищ і згідно з цими ознаками виділяє, по-перше, загальні і часткові кризи і, по-друге, світові та локальні. Виходячи з такої класифікації, українську валютну кризу варто визначити як локальну, що вразила валюту окремої країни, а якщо мати на увазі класифікацію П. Кругмана, то в нашій валютній кризі присутні всі три складові.

Чим обумовлено різке падіння гривні в останні 1,5 роки, чи діють фундаментальні чинники впливу на валютний курс гривні, або вони відіграють другорядну роль? Знову ж таки звернемось до теорії, яка стверджує, що причини валютних криз можна згрупувати наступним чином: 1) фундаментальні (обсяг і темпи росту ВВП і національного доходу, грошова маса в країні і швидкість обігу, темпи інфляції, рівень продуктивності праці); 2) техніко-економічні (дати виплат основної суми боргу і відсотків за ним, валютні курси інших країн, динаміка відсоткової ставки, біржові індекси тощо); 3) кон'юнктурні (політичні та соціальні події, військові дії, стихійні лиха, чутки та девальваційні очікування, біржові настрої). Деякі автори згруповують причини валютних криз інакше, визначаючи їх як фундаментальні та грошові (або монетарні) [1].

Вважаємо, що всі названі чинники є причинами валютної кризи на фінансовому ринку України. Справжні причини знецінення гривні – це наявність величезних дисбалансів в економіці країни, які потребують постійних вливань національної валюти, яку друкує НБУ. Доки ці дисбаланси уряд і Центробанк не усунуть, жодні кредити МВФ, на які державні інституції та їхні керівники так розраховують, не врятують гривню від повзучої або стрибкоподібної інфляції. Найбільш значний дисбаланс 2014 року був обумовлений фінансовим дефіцитом НАК «Нафтогаз України», який сягнув 103 млрд. грн. (за словами прем'єр-міністра) у той час, як обсяг усього українського газового ринку дорівнював 185 млрд. грн. Отже, фінансовий дефіцит НАК «Нафтогаз України» перевищив половину газового ринку і був профінансований майже на 97 млрд. грн. через випуск державних облігацій в обмін на додаткову емісію акцій цієї компанії (до речі, в 2013 – на 8 млрд. грн.). Ці ОВДП приймаються на баланс НБУ і під них друкують гривню, яку відразу спрямовують на придбання валюти, щоб оплачувати газ і минулу заборгованість. У підсумку виходить, що акції НАК «Нафтогаз України» обмінюються на долари із золотовалютних резервів НБУ. За словами голови Нацбанку В. Гонтаревої, НАКу було продано за наведеною схемою 8,6 млрд. дол. США із ЗВР. Обсяг ЗВР країни має величезне значення для стабілізації національної валюти і нормального функціонування валютного ринку. У 2015 рік НБУ увійшов з рекордно низькими золотовалютними резервами у сумі 7,5 млрд. дол., скоротивши

їх за 10 місяців 2014 року більше ніж на 10 млрд. (на 1.02.2015 р. ЗВР зменшилися ще на 1 млрд. – до 6,4 млрд. дол., а на 1.03.2015 р. склали 5,6 млрд. дол.). Це той мінімальний обсяг, який країна не бачила з лютого 2014 р. і який відповідає 37 дням імпорту, а без урахування кредитів МВФ ЗВР чисті – 20 дням імпорту. Продаж 8,6 млрд. доларів НАКу зменшив резерви більш ніж удвічі і їх сьогоднішній обсяг не дає можливості НБУ керувати валютним курсом ринковими механізмами і проголошення «вільного плавання» гривні головою НБУ у лютому 2015 року стало детонатором стрімкого обвалу гривні до позначок у 40–42 гривні за долар США. Без реального реформування і усунення диференціації цін на блакитне паливо дисбаланс НАК «Нафтогаз України» може існувати нескінченно довго і ніяких ЗВР не вистачить, щоб його покривати. Отже, дефіцит Нафтогазу вимагає масштабного друку грошей, а з поступовим знеціненням гривні (у якій споживачі сплачують за газ) дисбаланс буде тільки зростати. Це призводить до порочного кола, «край якому може покласти реформування НАК «Нафтогаз України», підвищення та уніфікація усіх внутрішніх цін як для виробників, так і споживачів палива». Додамо, що необхідна повна прозорість фінансових потоків компанії, її ключова реформа, без якої українська економіка не отримає керованої фінансової стабілізації, а решта перетворень не матимуть ефекту.

В українській економіці є й інші дисбаланси та диспропорції, що впливають на валютний ринок і через які надлишкова гривня потрапляє на ринок і забезпечує девальваційний тиск. Йдеться про дефіцит державного бюджету, який в 2014 році перевищив 78 млрд. грн. (за планом – 68,6 млрд.). Як стверджує фінансова теорія, в умовах зростання економіки високий бюджетний дефіцит стає фактором додаткового поштовху за допомогою фіскального стимулювання. В умовах же падіння виробництва в 2014 році на 10% і аналогічних очікувань у 2015 році закачування грошей в економіку через бюджетний дефіцит знову ж таки призводить до девальваційного тиску на гривню. «Не подолавши, факторів рецесії (руйнування виробничих ланцюжків, спричинене війною, зменшення експорту), не досягнувши дна падіння економіки, не можна тримати високий дефіцит бюджету, інакше він лише дестабілізуватиме макроекономічну ситуацію, призводячи до поступової втрати національною валютою вартості через інфляцію та девальвацію».

Ще одна диспропорція, що обумовлює валютну кризу в Україні, виникла у банківському секторі і має декілька складових. По-перше, хронічне вилучення депозитів (до 130 млрд. грн. за останній час) в умовах недовіри до банків змушувало їх звертатись до НБУ і користуватися рефінансуванням. Банки отримали більш ніж 130 млрд. грн., із яких було повернено 20 млрд. грн. Решта коштів, як вважають деякі політики (Ю. В. Тимошенко), одразу ж спрямовується на валютний ринок, викликаючи подальшу стрімку девальвацію гривні. Як стверджує голова НБУ В. Гонтарева, це не відповідає дійсності, більшість кредитів рефінансування – це переважно позики овернайт і ймовірність їх потрапляння на валютний ринок мінімальна. Однак в умовах відсутності контролю і аудиту з боку НБУ за наданими кредитами та їх використанням потрапляння значних гривневих коштів на валютний ринок і девальваційний тиск на гривню є цілком ймовірними. По-друге, банки мають дефіцит капіталу і в бюджеті на 2015 рік закладено випуск ОВДП на 36,5 млрд. грн. для докапіталізації банків та на 20 млрд. для обміну на векселі Фонду гарантування вкладів фізичних осіб. Ці гроші також можуть спричиняти негативний вплив на валютний ринок, якщо уряд не проконтролює їх використання.

Водночас на валютний ринок надходила значна грошова маса громадян і компаній (населення придбало в КБ у 2014 році на 2,4 млрд. дол. більше, ніж продало, а ще існує значний тіньовий ринок готівкової валюти). Українські компанії-експортери не квапляться повертати виручку від експорту в Україні в очікуванні більш високого валютного курсу іноземної валюти, або ж розміщують її в офшорних центрах світу. А компанії-імпортери укладають фіктивні контракти на імпорт і таким чином виводять валюту за кордон. Ці процеси свідчать про те, що в Україні фінансово-економічна система переорієнтована на фінансіалізацію, а не налаштована на товаропродукуючу економіку, на розвиток промислового капіталу і приборкання спекулятивного капіталу. Нашій країні необхідне

вирішення протиріччя розвитку реального та фінансового секторів економіки, виправлення колосальних збоїв у роботі І підрозділу суспільного відтворення, деформацій базових умов розширеного відтворення.

Класичний чинник, який впливає на валютний ринок, – це дефіцит платіжного балансу країни, який у 2014 році склав 11 млрд. доларів.

Розглядаючи основні причини кризи на валютному ринку України, не можна не вказати на існування декількох валютних курсів: офіційного, міжбанківського, реального міжбанківського, курсу чорного ринку, курсу платіжних карток та електронних систем окремих банків. І такий стан створював умови для спекуляцій і корупції, з якими ані уряд, ані НБУ аж ніяк не боролися.

При таких глибоких дисбалансах в економіці країни навіть масштабні кредити МВФ, на які сподівається Уряд і керівництво НБУ, можуть стати лише тимчасовим психологічним фактором стабілізації на валютному ринку, але ніяк не зможуть протистояти надлишковій гривневій ліквідності, яку генерує нереформована економіка.

Девальвація гривні має цілу низку як негативних, так і позитивних наслідків. По-перше, вона супроводжується подорожчанням інвестиційного і споживчого імпорту, зниженням купівельної спроможності населення. В умовах девальвації підприємства скорочують робочі місця, заморожують виробниче і житлове будівництво.

По-друге, девальвація викликає втечу від гривні, втрату довіри до валюти, а відтак, подальшу доларизацію економіки країни. Девальвація вимагає від центробанку підняття облікової процентної ставки (лютий 2015 р. – 30%) за кредитами і майже повністю зупиняє кредитування реального сектору економіки. З другого боку, девальвація спричиняє подорожчання валютних кредитів більш як на 300% їх номінальної вартості, разом з тим, збільшується і кількість проблемних позик у кредитному портфелі банків. Отже, істотне знецінення національної валюти стає великою загрозою стійкості банківської системи (і вливання в банківський сектор у 2015 році з боку держави знову ж таки будуть значними).

По-третє, девальвація створює проблеми з погашенням валютних боргів як самої держави, так і українських виробничих корпорацій і банків. Як стверджують фахівці, у 2015 році Україні знадобиться близько 20 млрд. дол., наданих із зовні, щоб розрахуватись за імпортний газ, здійснити виплати за позиками і утримати «напівмертвий» банківський сектор. Точний обсяг виплат за іноземними кредитами українськими банками і компаніями у 2015 році не відомий (загальна сума їх боргів перевищує 60 млрд. дол.).

По-четверте, девальвація негативно позначається на обсягах залучення капіталу до банківського сектору, рівні власного капіталу, якості активів вітчизняних банків. Загалом вплив девальвації гривні на економіку буде різним для різних галузей, але банки від неї однозначно програють, особливо ті, у яких основна частка активів розміщена в середньо- і довгострокових гривневих кредитах.

По-п’яте, девальвація зумовлює зниження ЗВР, які на 1.03.2015 року склали в Україні 5,6 млрд. дол. Це пов’язано як з необхідністю виплати боргів і відсотків за ними, так і виведенням за кордон значних обсягів капіталу резидентами та іноземними інвесторами.

По-шосте, девальвація валюти викликає необхідність коригування прийнятого бюджету країни. Закладений спочатку в бюджет 2015 року курс у 12,5 гривні за долар був переглянутий до 21,7 гривні за долар, але фінансисти мають сумніви в дотриманні протягом року такого валютного курсу.

По-сьоме, девальвація негативно позначається ще на одному сегменті фінансового ринку – страховому і курсова нестабільність коштує страховим компаніям та їхнім клієнтам однаково дорого.

Негативних наслідків девальвації національної грошової одиниці можна навести ще декілька, однак звернемось до плюсів. У першу чергу, за рахунок девальвації відбувається стимулювання експорту і зниження імпорту товарів та послуг, що позитивно впливає на платіжний баланс країни і призводить до його збалансування. Зниження доларових витрат у експортерів поліпшує їх фінансове становище. По-друге, зростання цін на імпортовані товари

зумовлює підвищення конкурентоспроможності національних виробників, створює сприятливий ґрунт для появи і розвитку виробників продукції, орієнтованої на внутрішній ринок [2, с.25]. Різке подорожчання імпортних товарів на тлі скорочення реальних доходів населення і заморожування банківського кредитування зробить вітчизняну продукцію привабливішою для споживачів. А це пожвавить національне виробництво, зменшить безробіття шляхом створення нових робочих місць. Позитивним ефектом мало б стати і збільшення доходів бюджету за рахунок гривневої виручки експортерів, послаблення відпливу капіталу і вигідність прямих іноземних інвестицій в країну в умовах стабілізації економіки.

Висновки і перспективи подальших розробок. Українська валютно-фінансова криза – це значною мірою трансформаційна, системно-структурна криза, посилена військовим конфліктом на Сході, що свідчить про необхідність змін у загальній відтворювальній моделі української економіки, про неможливість жити в борг за рахунок міжнародних фінансових інститутів і країн-донорів, про нагальну потребу загального реформування економіки і всіх механізмів її функціонування та розвитку, про необхідність дефінансіалізації і запуску з боку держави двигуна розвитку реального сектору економіки і підтримки виробничо-промислового капіталу.

Для глибокого розуміння явних і прихованих причин і наслідків системно-структурної кризи в країні (в тому числі, валютної), небезпек та викликів для її економіки і розробки системних, ефективних запобіжних заходів потрібен цілісний, широкий науковий погляд на болючі процеси, що відбуваються в нашій державі, і розуміння причин і тенденцій, які формують сучасну реальність, що дозволить виробити стратегію розвитку економіки і ті конкретні реформи, які б не розкололи, а мотивували і консолідували українське суспільство.

Література

1. *Навой А. В. Валютные кризисы: сущность, причины, последствия / А. В. Навой // Деньги и кредит. – 2003. – № 2. – С. 57–65.*
2. *Барановський О. І. Актуальні проблеми функціонування валютних ринків / О. І. Барановський // Фінанси України. – 2009. – № 4. – С. 13–32.*
3. *Барановський О. І. Сутність і різновиди фінансових криз / О. І. Барановський // Фінанси України. – 2009. – № 5. – С. 3–20.*
4. *Красавина Л. Н. Современный валютный кризис / Л. Н. Красавина. – Финансы, 1975. – 328 с.*
5. *Krugman P. A. Model of Balance of Payments Crises // Journal of Money, Credit and Bankig. – 1979. – No. 11. – Pp. 311–325.*
6. *Гальчинський А. Глобальні трансформації: концептуальні альтернативи. Методологічні аспекти / А. Гальчинський. – К.: Либідь, 2006. – 312 с.*

References

1. *Navoy, A. V. (2003), «Currency crises: the nature, causes, effects» [Valyutnye krizisy: sushchnost, prichiny, posledstviya], Money and credit, No. 2, pp. 57–65 (rus)*
2. *Baranovsky, O. I. (2009), «Recent problems of currency markets» [Aktualni problemy funktsionuvannia valiutnykh rynkiv], Finance of Ukraine, No. 4, pp. 13–32 (ukr)*
3. *Baranovsky, O. I. (2009), «Essence and types of financial crises» [Sutnist i riznovydy finansovykh kryz], Finance of Ukraine, No. 5, pp. 3–20 (ukr)*
4. *Krasavina, L. N. (1975), Modern currency crisis [Sovremennyy valyutnyy krizis], Finance, 328 p. (rus)*
5. *Krugman, P. A. (1979), «Model of Balance of Payments Crises», Journal of Money, Credit and Bankig, No. 11, pp. 311–325.*
6. *Galchinsky, A. (2006), Global transformations: conceptual alternatives. Methodological aspects [Hlobalni transformatsii: kontseptualni alternatyvy. Metodolohichni aspekty], Lybid, Kyiv, 312 p. (ukr)*

Стаття надійшла до редакції 25.06.2015.

УДК 336:226

Михайло Михайлович СВЕРДАН
кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів, обліку та аудиту,
Університет економіки та права «КРОК», e-mail: sverdanof@ukr.net

ПОДАТОК НА БАГАТСТВО: СТАН ТА ТЕНДЕНЦІЇ ЗАСТОСУВАННЯ В КРАЇНАХ ОЕСР

Свердан, М. М. Податок на багатство: стан та тенденції застосування в країнах ОЕСР / Михайло Михайлович Свердан // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. праць; за ред.: М. І. Звєрякова (голов. ред.) та ін. (ISSN 2313-4569). – Одеса: Одеський національний економічний університет. – 2015. – Вип. 3. – № 58. – С. 248–261.

Анотація. *У статті досліджено фінансовий зміст податку на багатство та передумови його введення. Розглянуто особливості функціонування податку на багатство в умовах ринкової соціально орієнтованої економіки. Визначено найбільш важливу специфіку функціонування податку на багатство в країнах ОЕСР. Досліджено чинники, які обумовлюють становище й перетворення податку на багатство в сучасних умовах.*

Ключові слова: *податки; багатство; податок на багатство; оподаткування; податкова політика; податкова система.*

Михаил Михайлович СВЕРДАН
кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов, учета и аудита,
Университет экономики и права «КРОК», e-mail: sverdanof@ukr.net

НАЛОГ НА БОГАТСТВО: СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ ПРИМЕНЕНИЯ В СТРАНАХ ОЭСР

Свердан, М. М. Налог на богатство: состояние и тенденции применения в странах ОЭСР / Михаил Михайлович Свердан // Вестник социально-экономических исследований: сб. науч. трудов; под ред.: М. И. Зверякова (глав. ред.) и др. (ISSN 2313-4569). – Одесса: Одесский национальный экономический университет. – 2015. – Вип. 3. – № 58. – С. 248–261.

Аннотация. *В статье исследованы финансовое содержание налога на богатство и предпосылки его введения. Рассмотрены особенности функционирования налога на богатство в условиях рыночной социально ориентированной экономики. Определена наиболее важная специфика функционирования налога на богатство в странах ОЭСР. Исследованы факторы, которые обуславливают положение и преобразование налога на богатство в современных условиях.*

Ключевые слова: *налоги; богатство; налог на богатство; налогообложение; налоговая политика; налоговая система.*

Mykhailo SVERDAN
PhD in Economics, Associate Professor, Department of Finance, Accounting and Auditing,
University of Economics and Law «KROK», e-mail: sverdanof@ukr.net

WEALTH TAX: THE STATE AND APPLICATION TRENDS IN OECD COUNTRIES

Sverdan, M. (2015), Wealth tax: the state and application trends in OECD countries. Ed.: M. Zveryakov (ed.-in-ch.) and others [Podatok na bahatstvo: stan ta tendentsii zastosuvannia v krainah OESR; red.: M.I. Zveriakova (gol. red.) ta in.], Socio-economic research bulletin (ISSN 2313-4569), Odessa National Economic University, Odessa, Issue 3, No. 58, pp. 248–261.

Abstract. *The financial essence of the wealth tax and its introduction preconditions are investigated in the article. The specificity of the functioning of wealth tax in a market social oriented economy is considered. The most important features of wealth tax functioning in OECD countries are determined. The factors that determine the position and converting of the wealth tax under modern conditions are researched.*

Keywords: *taxes; wealth; wealth tax; taxation; tax policy; tax system.*

 © СВЕРДАН М.М., 2015

JEL classification: *E620, H220*

Постановка проблеми у загальному вигляді. Податкам належить вагоме значення в житті держави й суспільства. Насамперед, вони відіграють важливу роль в реалізації функцій держави. Податки є основою фіскальної макроекономічної політики держави, головним способом мобілізації бюджетних доходів, що створює належне підґрунтя для фінансування розвитку соціальної інфраструктури в суспільстві.

Зміст оподаткування полягає в розподілі (перерозподілі) суспільних доходів. Податки є найважливішими фінансовими регуляторами, які забезпечують вилучення та перерозподіл створеного в суспільстві національного доходу і концентрацію певної його частини у фондах грошових ресурсів держави. Фіскальна функція оподаткування створює об'єктивні передумови для втручання держави в економічні процеси, що відбуваються в суспільстві, чим обумовлюється не тільки розподільний, але й регулятивний вплив. Через податкове регулятивно-розподільне втручання держави в економіку здійснюється перерозподіл суспільних доходів в країні, а за допомогою елементів податку встановлюються вартісні пропорції такого розподілу. Впливаючи на пропорції функціонування ресурсів в економіці, оподаткування значною мірою обумовлює процеси генерації доходів, їх рух та розміщення, інвестування, платоспроможний попит, нагромадження капіталу та власності.

Конкретизуючи розподіл суспільних доходів шляхом оподаткування, варто зазначити, що держава визначає як масштаби податкових стосунків в цілому, так і рамки податкових відносин з окремими категоріями платників податків зокрема. Фінансова наука досліджує оподаткування як специфічний спосіб економічних відносин держави та суспільства, різних соціальних груп та безпосередньо з кожним індивідом. За весь час існування й розвитку податків держава намагається побудувати якісну податкову систему – ефективну, суспільно прийнятну, адекватну реаліям сучасності. Така побудова вимагає врахування та узагальнення світового історичного надбання у сфері оподаткування. Розробка цивілізованої податкової системи передбачає також вироблення в її складі досконалих моделей конкретних податків. Велика заслуга фінансової науки полягає в систематизації податків, розробці їх класифікації, виявленні найважливіших, найбільш ефективних та справедливих форм податків, вироблені практичних рекомендацій при створенні податкових систем.

Процес створення і розвитку податкових систем нерозривно пов'язаний з еволюцією суспільства, зі зміною форм державного устрою. Виникнення податків як економічного явища обумовлено поділом суспільства на класи і формуванням державних адміністративних інститутів. Суспільні класи з'явились внаслідок поділу праці та появи приватної власності. А державні органи потребують коштів для фінансового забезпечення виконання покладених на них функцій. У подальшому значення оподаткування все більше посилювалося.

Історія оподаткування триває значно більше, ніж сучасна фінансова чи економічна наука. Перші письмові відомості про справляння податків відносяться до XVIII ст. до н.е. Ще в законах стародавнього Вавилону присутні деякі елементи, що збереглися в податковому законодавстві сьогодні; це, зокрема, поділ податків на два види (в царську скарбницю та на місцеві потреби), визначення суб'єктів оподаткування (вільні люди, що займаються певним видом діяльності), об'єктів оподаткування (з якого саме майна чи доходів вони стягуються), встановлення розміру податків (податкових ставок), порядку справляння податків, а також заходи стосовно захисту платників податків, тощо. Тобто, податкова практика є набагато старішою та на декілька тисячоліть випереджає фінансову науку, яка з'явилася внаслідок потреб практичної фінансової діяльності держави.

Покликанням фінансової науки виступило важливе питання, на яке вона мала дати відповідь: чи можливо та яким чином з безлічі різних податків створити оптимальну податкову систему. Податкова практика ставила численні конкретні питання, які в кожному історичному періоді та в кожній країні вирішувались по-різному; проте, існувала низка загальних проблем, без вирішення яких оподаткування існувати не могло, зокрема:

– чому індивіди взагалі мають сплачувати податки, навіщо вони потрібні та чи можна без них обійтися?
– які податки є кращими (прямі чи непрямі) та з яких податків необхідно створювати податкову систему?
– хто має сплачувати податки (проблема визначення платника податків)?
– із чого варто справляти податок (проблема вибору об'єкта оподаткування)?
– якими мають бути розміри податків (проблема встановлення величини податків)?
– чи можливо замінити всю сукупність податків одним найбільш ефективним податком?

Податки сплачуються в грошовій формі, за рахунок доходів та відображають процеси розподілу. Доходи є основою економічної діяльності індивідів і використовуються для: задоволення поточних особистих потреб та інших інтересів; формування заощаджень та здійснення інвестицій; сплати податків. У свою чергу, величина доходів індивідів, рівень та структура споживання залежать від: рівня цін на предмети споживання; кількості та розміру податків.

Неоднакова величина доходів індивідів обумовлює, відповідно, також й різні обсяги споживання, утворення заощаджень та нагромадження власності, можливості зі сплати податків. Доходи дозволяють індивідам задовольняти свої поточні потреби, а за сприятливих умов ще й мати задоволення від можливостей заощаджувати частину доходів, інвестувати її в певні активи, займатись доброчинністю, тощо.

Доходи – показник міри участі кожного індивіда у створенні національного продукту, розподіл якого є водночас питанням розподілу доходів у суспільстві. Коли мова йде про розподіл національного доходу, то мають на увазі не тільки сукупність всіх доходів в країні, але й її національний продукт; тобто, розподіляти можна лише те, що реально створено, і не більше того. Теоретично, кожний індивід повинен отримати стільки, скільки йому по праву належить. Проте, нерівність доходів у суспільстві є очевидною та найбільшою соціальною проблемою у сфері розподілу доходів, що зумовлено цілою низкою причин об'єктивного та суб'єктивного характеру. Одна із причин нерівності індивідів у доходах – нерівний розподіл приватної власності та її успадкування.

Теорія фінансового розподілу намагається пояснити, яким чином та на яких засадах базується розподіл доходів та багатства в економіці. Розуміння цих принципів є надзвичайно важливим з багатьох міркувань, зокрема, з позиції подолання існуючої упередженості стосовно необхідності розподілу доходів не тільки на трудовій основі, але й на підставі багатства. Факт наявності багатства як наслідку нагромадженої власності в різних формах свідчить про можливість індивідів сплачувати більші податки.

Питання щодо розподілу доходів – одне із найважливіших і найбільш дискусійних у фінансовій науці. З цього приводу існують різні точки зору. Вважається, зокрема, що високі доходи та достаток – це несправедливі результати минулої спадщини й успіху, тоді як бідність виходить з дискримінації та відсутності сприятливих можливостей до збагачення. Натомість, стверджується, що індивіди одержують саме те, чого заслуговують, а державне втручання у ринковий розподіл доходів шкодить економічній ефективності та призводить до погіршення фінансово-економічного становища всіх індивідів у суспільстві. Однак, тільки держава спроможна визначити ефективні, справедливі засади розподілу суспільних доходів. Це відбувається шляхом оподаткування не тільки доходів, але й достатку у вигляді всього обсягу нагромадженої власності. З цією метою держава впроваджує особливий фіскальний інструмент – податок на багатство.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Податки на власність розглядаються як додатковий фіскальний засіб в розподілі доходів у контексті особистого прибуткового оподаткування. Податок на багатство – не лише представник категорії податків на власність, але й унікальний фіскальний інструмент, завдяки якому держава може оподатковувати цілісний обсяг власності індивіда.

Особисте багатство викликає в суспільстві різну реакцію. Неоднозначність поглядів має багатство і з фіскальної точки зору, або з інших позицій, які передбачають можливості мобілізації доходів державою. Наприклад, в часи середньовіччя збільшення податків часто

переходило в конфіскацію майна: в XIII–XVI ст. у Франції і в XVII ст. в Англії конфіскація практикувалася виключно для поповнення скарбниці шляхом справедливих або неправдивих звинувачень багатих людей в серйозних злочинах.

Фома Аквінський, італійський церковний діяч та філософ часів середньовіччя, який також зарахований римсько-католицькою церквою до ліку святих, найбільш богоугодною формою фінансування державних видатків вважав багатство знатних людей. Водночас, він не заперечував необхідності податків у певних ситуаціях. «Податок – це дозволена форма грабежу» – відомий вислів, який часто цитується в різних джерелах та подається в чистому вигляді, тобто, вирваним з контексту. У зв'язку з цим, може навіть здатися, що видатний мислитель дійсно розглядав оподаткування як щось злочинне і хибне. Втім, це не зовсім так. Ф. Аквінський говорив насправді про дещо інше – про те, що існує «грабіж без гріха», коли зібрані кошти використовуються на «загальне благо». Можливо, такий підхід теолога до суто фінансових проблем виходив з його релігійного постулату, що «будь-яке зло може бути приведене до деякої благої причини». Отже, визнаючи неоднозначність оподаткування як соціального інституту, Ф. Аквінський, тим не менш, говорив про його суспільну необхідність та корисність [1, с.205–238].

Податки ще доволі тривалий час визначались як «екстраординарне» джерело доходів держави. Діомеда Карафа, який в XV ст. деякий час був міністром фінансів Неаполітанського королівства, податки вважав джерелом доходів лише за надзвичайних обставин: правитель не повинен виснажувати народ великими поборами (а на випадок війни держава повинна збирати грошовий запас в мирний час).

Римський імператор Калігула (Гай Юлій Германік, 12–41 рр. н. е.) був прихильником прямого оподаткування, вказуючи: «Зауважте, що нітрохи не більше аморально обкрадати громадян відкрито, ніж нишком, збільшуючи непрямий податок на продукти, без яких вони не зможуть обійтися. Правити – означає красти, – всі знають це. Але можна це робити різними способами. Особисто я хочу красти відкрито». Дійсно, в Римській імперії перевага надавалась саме прямим податкам; свідченням цього є введення податку на багатство.

Як засвідчує історія, податок на багатство – досить поширений фіскальний інструмент держави. Він справлявся в різні часи, в різних країнах, незалежно від політичної ситуації, соціально-економічного становища в країні, релігії, тощо. Іслам – не виняток в контексті релігійного віросповідання. Загалом, ісламські країни не виділяються різноманітністю форм оподаткування та видів податків. Однак, податок на багатство займає у податковій системі належне місце. Як зазначається, ще на початку там були такі основні джерела доходів держави, викладені в Корані: Zakat, або податок на багатство (wealth-tax), що накладався виключно на багатих мусульман, які володіли багатством понад встановлені межі (Nisab – в шаріаті: мінімальна сума або власність, з якої справляється податок). При цьому, податок не стягується, доки не проходить один рік володіння багатством. До того ж, у випадку Nisab немає жодних спеціальних винятків (звільнень). В якості об'єктів оподаткування виступали золото та срібло (включаючи прикраси, тощо), тварини, товари, врожаї землі. Зокрема, Zakat накладався на золото та срібло, вартість яких оцінювалась в 200 та більше дихам за ставкою 2½%. Податкова ставка такого ж розміру застосовувалась також щодо грошових коштів, товарів, інших форм власності [2, с.197]. Zakat становить один із п'яти обов'язків мусульман і асоціюється як «благодійність» (charity) [3, с.14]. Для багатства та його використання в ісламському праві існує чимало заборон [3, с.49–50]. Загалом, Zakat є розповсюдженим у фінансових системах ісламських країн. Також, в шаріаті є поняття «ріба» – обумовлений при укладенні угоди незаконний приріст певних товарів. Ріба стосується й угод, де одна сторона отримує дохід, не прикладаючи для цього жодних зусиль. Такі угоди, а також видача грошей під відсотки, заборонені шаріатом і є одним із найтяжчих гріхів. Заборона на відсотки та створення системи Zakat мають привести до такого процвітання, коли індивіди не будуть сприймати ці пожертвування як тягар. До того ж, індивіди стануть із задоволенням надавати благодійні (quard hasan) позики. Якщо державі потрібно більше коштів, ніж зібрано в такий спосіб, то уряд може використати не тільки капітальні збори – Zakat, але й може змусити індивідів надати частину своїх банківських депозитів державі, або й навіть застосувати, в гіршому випадку, інфляційне фінансування [3, с.121].

На проблему економічної нерівності та наростаючого розриву за рівнем багатства між індивідами чи соціальними групами в суспільстві звертав увагу Джон Мейнард Кейнс, який підкреслював: «Найзначнішими вадами економічного суспільства, в якому ми живемо, є … його довільний та несправедливий розподіл багатства і доходів» [4, с.110]. Дж. М. Кейнс відстоював певні позиції в проблемах розподілу. Насамперед, це стосується перспектив усунення значної економічної нерівності в розподілі доходів та багатства. За визначенням Дж. М. Кейнса, з XIX ст. капіталістичне суспільство досягло істотного прогресу в усуненні надмірної нерівності багатства та доходів шляхом прямих податків. Водночас, вказувались й деякі аргументи щодо побоювань подальшого просування таким шляхом: загроза надто великої спокуси до ухилення від сплати податків; уявлення про залежність зростання капіталу від ступеня спонукань до особистих заощаджень і залежність більшої його частини від заощаджень багатих індивідів за рахунок їх надлишків. Власне відношення до питання економічної нерівності Дж. М. Кейнс сформулював таким чином: існують «певні соціальні та психологічні виправдання значної нерівності доходів і багатства, однак не для настільки великого розміру, який має місце тепер». У підсумку констатувався факт значної нерівності в суспільстві за багатством та наголошувалося на необхідності використання прогресивного прямого оподаткування [4, с.372–375].

З часів Дж. М. Кейнса проблематичність питання щодо розподілу багатства та доходів не втратила своєї актуальності, більше того, це стало ще актуальнішим, набувши глобальних масштабів. У цій сфері пересікаються два протилежні підходи: прихильників «конвергенції» і її противників, представників «дивергенції». В країнах з розвиненою ринковою економікою існує й істотно посилюється нерівність в особистому розподілі багатства та доходів. Натомість, чим менш економічно розвинена країна, тим більш нерівномірним є розподіл багатства та доходів.

Нерівність у розподілі багатства і доходів, як зазначається, тісно пов’язана з позицією держави стосовно того, наскільки ефективно податкова система узгоджує суспільні цілі з соціальною справедливістю [5, с.303]. Виходячи з позиції істотної економічної нерівності за ознаками власності і доходів, а також тенденції її посилення, пропонується використовувати податок на багатство з методикою прогресивного оподаткування [6, с.172–204].

Відмічається, що демократичні уряди, явно не сприяють максимізації багатства [7, с.114]. Насправді, від держави тут майже нічого не залежить, особливо в умовах вільного ринку. Водночас, в ідеальному, індивідуалістичному суспільстві, держава повинна перерозподіляти багатство та доходи заможних осіб [7, с.128]. Використання податку на багатство доволі часто зазначається як необхідний фіскальний елемент в системі розподілу доходів і багатства в суспільстві [8, с.330; 9, с.198–213]. Додаткове багатство означає також вагомі податкові надходження для держави та посилення її фіскальної спроможності [10, с.335]. Усе, що збільшує податки, є перерозподілом раніше створеного багатства [11, с.188].

Податок на багатство здебільшого практикується (або функціонував) в економічно розвинених країнах, виступаючи особливим предметом досліджень [12, с.333; 13, с.451–463; 14, с.412–413; 15, с.241–265]. Надходження від податку на багатство, зазвичай, є доходами бюджетів місцевого рівня (рідко – доходами центрального бюджету в державі). Хоча податки на багатство складають незначну частину податкових доходів, вони становлять оплот фіскальних надходжень на місцевому рівні [16, с.105; 17, с.209]. Майнові податки (на нерухомість), як зазначається, тільки певною мірою виступають як часткова форма податку на багатство [18, с.235–253; 19, с.149–167]. Податок на багатство як податок на загальний обсяг приватної власності, починаючи з найнижчої поділки, є справедливим прямим оподаткуванням [20, с.93–94].

Податок на багатство об’єктивно набуває актуальності, що викликано динамікою соціально-економічного становища й очевидною тенденцією збагачення окремих індивідів чи навіть окремих прошарків суспільства. Відмічається, що нерівність за багатством зростає в будь-якому випадку [21, с.194–195; 22, с.87]. Запровадження податку на багатство, таким чином, є цілком закономірним. Перерозподіл власності заможних індивідів не покращить достаток інших соціальних верств, хоча, оподаткування багатства є необхідним [23, с.46; 24, с.236]. Однак, на відміну від інших податків, дещо ускладненим є завдання у визначенні та оцінці особистого багатства [25, с.236]. Більш простішим є, наприклад, справляння податку з доходів.

Хоча податок на багатство, з точки зору визначення податкової бази, має більш перспективні переваги як більш справедливої альтернативи по відношенню до особистого прибуткового податку чи податків на споживання [26, с.437–438].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Податок на багатство в сучасних умовах є досить мінливим. У 1990–2000 рр. чимало країн Європи скасували його: Австрія, Данія (1995 р.), Німеччина (1997 р.), Ісландія, Люксембург, Фінляндія (2005 р.), Швеція (2007 р.), Іспанія (2008 р.). Проте, деякі країни відновили з часом його знову: Ісландія (2010 р.), Іспанія (2011 р.); його відновлення передбачалось також в Німеччині (2014 р.). «Податок на багатство, який колись був наріжним каменем державних фінансів у європейських країнах, поступово скоротився на припущенні, що чим менше багатство оподатковується, тим більш його буде інвестовано в продуктивні активи» [27, с.205].

Податок на багатство справляється (стягувався) в рамках країн ОЕСР переважно на європейському континенті. Лише окремі країни ОЕСР використовували податок на багатство, зокрема, Мексика, де його було скасовано ще в 2007 р. [28, с.104].

Податок на багатство сьогодні використовується в багатьох європейських країнах. У кожній країні існує власна фіскальна модель податку на багатство. За часів свого існування, не зважаючи на все, податок на багатство підтвердив свою повноцінність та доцільність як ефективний фіскальний інструмент держави.

Постановка завдання. Мета дослідження полягає у вивченні податку на багатство як специфічної, універсальної форми оподаткування цілісного обсягу приватної власності.

Податок на багатство на прикладі окремих європейських країн вже був відображений – Іспанія, Італія, Норвегія, Франція [29, с.61–68]. Ціль дослідження полягає в розкритті особливостей функціонування податку на багатство в інших західноєвропейських країнах.

Виклад основного матеріалу дослідження. В різних європейських країнах податок на багатство було запроваджено в різний час: в Нідерландах – в 1892 р. (з прогресивною шкалою ставок; в 2001 р. введена одна ставка); у Швеції – в 1910 р. (з прогресивною шкалою ставок; в 1992 р. введена одна ставка); в Німеччині – в 1923 р. (з єдиною ставкою) [30, с.168]. Багато європейських країн впроваджували податок на багатство значно пізніше – в 1970-х рр.

Варто відмітити, що у Швеції ставка податку на багатство до початку процесу його масової ліквідації, була найвищою серед всіх країн (в основному – європейських), де він використовувався (табл. 1).

Таблиця 1

Максимальні ставки податку на багатство в окремих країнах ОЕСР, 1990 р. [31, с.72]

Країна	Максимальна ставка податку (maximum annual net worth tax rate), %
Данія	1,2 (на чисту вартість багатства понад 138 600 датських крон)
Іспанія	2,0 (на чисту вартість багатства понад 2,5 млрд. іспанських песет)
Нідерланди	0,8
Німеччина	0,5
Франція	1,5 (на чисту вартість багатства понад 40 млн. французьких франків)
Швеція	3,0
Японія	0,8

Історія податку на багатство, насправді, є найбільш тривалою у світовій еволюції оподаткування. Можна навіть стверджувати, що податок на багатство є чи не найпершою, первинною формою оподаткування.

Податок на багатство дозволяє чітко виділити і зафіксувати, з належним економічним обґрунтуванням, всі головні елементи податкового механізму: суб'єкт податку, база та об'єкт

оподаткування, ставки, пільги, строки сплати, тощо. Іншим не менш важливим питанням практичності податку на багатство є його розмір та оцінка тягаря оподаткування в цілому.

Більш проблематичним є визначення рівня економічної нерівності в суспільстві за ознакою багатства, ніж, для порівняння, за критерієм доходів (або споживання). Зокрема, економічну нерівність за доходами можна виміряти з допомогою коефіцієнта Джині і кривої Лоренца. Коефіцієнт Джині (індекс концентрації доходів) – це макроекономічний показник, що характеризує диференціацію грошових доходів населення у вигляді ступеня відхилення фактичного розподілу доходів від абсолютно рівного їх розподілу між жителями країни; він є найбільш відомим як міра економічної нерівності доходів домогосподарств певної країни чи регіону [32, с.124–126]. Крива Лоренца – це графічне відображення функції розподілу; вона також була запропонована як показник нерівності в доходах населення [33, с.209–219]. Іноді коефіцієнт Джині та криву Лоренца використовують для встановлення рівня економічної нерівності за нагромадженим багатством, однак в такому випадку необхідною умовою стає невід'ємність чистих активів домогосподарств.

За будь-яких обставин, розподіл відбувається на основі доходів. Водночас, існують такі чотири основні принципи, за якими розподіляються доходи в суспільстві:

– зрівняльний (егалітарний) розподіл доходів означає, що всі члени суспільства (чи його частина) одержують однакові доходи, а блага розподіляються за принципом «всім порівну». Він існував у первісному суспільстві, як єдино можливий. Проте, цей метод на практиці виявився неефективним, оскільки підриває стимули до продуктивної праці, підприємництва й інвестицій, ощадливого використання ресурсів. Розподіл доходів та економічну нерівність у суспільстві сучасна фінансова наука досліджує в межах фундаментального співвідношення між рівністю доходів й ефективністю економіки. Основний аргумент на користь рівного розподілу доходів – його необхідність для максимізації задоволення потреб споживача, або граничної корисності. Втім, спосіб розподілу доходу – важливий чинник, що визначає обсяг виробництва і розподілу доходу. Головне доведення на користь нерівності доходу є те, що в результаті рівність зменшує обсяг розподілюваного доходу: послідовна реалізація принципу максимізації граничної корисності потребує зрівняльного розподілу доходів та благ, що категорично суперечить сутності ринкової економіки; принцип, що фактично не реалізується на практиці, вступає у конфронтацію з об'єктивною дійсністю;
– привілейований розподіл доходів та благ є властивим для тих країн, де не вистачає розвиненої демократії та сформованого громадянського суспільства. Заможні клани, що змінюють один одного та залишаються при владі, самочинно розподіляють суспільні доходи на свою користь, у той час як більша частина суспільства перебуває в постійній незабезпеченості та нужді. Такий спосіб розподілу доходів поширений в економічно нерозвинених країнах. Крім цього, таке «панування» владних еліт відбувається, зазвичай, в таємному режимі, тобто неофіційно;
– ринковий розподіл доходів у суспільстві передбачає, що вирішальна роль тут повинна належати ринку, його стихійному механізму ціноутворення. Доходи регулюються законами ринкової економіки – попиту та пропозиції, а також спадної граничної продуктивності (віддачі). До того ж, цей метод діє тим ефективніше, чим жорсткішою є ринкова конкуренція й ефективнішою є економічна роль держави. У цій ситуації кожний власник певного ресурсу одержує дохід – відповідно до господарської корисності та його продуктивності (підприємці – прибутки, працівники – заробітну плату, кредитори – відсотки, власники землі й іншого майна – ренту, орендну плату). Водночас, це породжує значну економічну нерівність серед різних соціально-економічних прошарків у суспільстві;
– розподіл доходів за багатством засвідчує можливість отримання додаткових доходів індивідами, які нагромаджують та передають в спадщину певну власність (бізнес, землю, будинки, транспортні засоби, цінні папери та інші активи, тощо). Цей спосіб є поширеним в сучасному суспільстві, доповнюючи та посилюючи ринковий метод потужними стимулами до фінансово-економічної активності заради нагромадження особистого багатства.

Очевидно, що в ринкових економічних умовах є необхідність використання податку на багатство.

При цьому, він гармонійно співвідноситься з іншими податками, що становлять сумарний рівень податкового навантаження для індивідів.

В Італії податок на багатство справляється порізно з нерухомості та фінансових активів. Зокрема, податок на фінансові активи стягується окремо – в країні (Imposta di bollo su conti corrente e attività finanziarie) та за кордоном (Imposta sul valore delle attività finanziarie all'estero). Для національних фінансових активів ставка податку становить 0,2%, а у випадку банківських рахунків застосовується фіксована грошова сума, яка становить € 34,20. Для іноземних фінансових активів, розміщених за кордоном, застосовується тільки податкова ставка в розмірі 0,2%. Для зарубіжних фінансових активів італійський уряд підвищив ставку від 0,1% в 2011–2012 рр. до 1,5% в 2013 р. та до 2% в 2014 р. Особисте податкове звільнення (неоподатковуваний мінімум) існує тільки для фінансових активів, розміщених в Італії, і становить € 5,000 [34, с.94, 226–228]. Податок на багатство в Італії, до цього, було скасовано в 1992 р.; оподаткуванню підлягала нерухомість, за винятком основного місця проживання та сільськогосподарських угідь.

У Норвегії податок на багатство включно до 2012 р. справлявся за єдиною ставкою – 1,1% (0,4% – національний податок, 0,7% – муніципальний податок) з обсягу власності, що перевищувала 700 тис. норвезьких крон (≈ € 83 тис.) [35, с.122]. У 2014 р. податок на багатство також стягувався за ставкою 1,1% з обсягу власності, яка була більшою за 870 тис. норвезьких крон (≈ € 103 тис.). У 2015 р. податок на багатство у Норвегії справлявся за ставкою 0,85% (0,15% – національний податок, 0,7% – муніципальний податок) від вартості чистих активів, що перевищували 1,200 млн. норвезьких крон (≈ € 142 тис.) [36, с.422]. До того ж, Норвегія – єдина скандинавська країна, де наразі присутній податок на багатство.

В Ісландії податок на багатство було запроваджено ще в 1958 р. Через майже як півстоліття податок на багатство було на деякий час призупинено – в 2006 р., однак згодом знову відновлено – в 2009 р. Об'єкт оподаткування оцінюється в мільйонах ісландських крон (ISK). До бази оподаткування податком на багатство зараховуються фінансові активи, нерухомість та бізнес-активи. У 2010 р. податок на багатство стягувався за ставкою 1,25% з чистої вартості активів, які перевищували ISK 90 млн. (≈ € 660 тис.). У 2011 р. ставка податку була підвищена до 1,5%, а вартість чистих активів знижена до ISK 75 млн. (≈ € 467 тис.). У 2012 р. була введена ще одна ставка податку на багатство – 2% для чистих активів, які перевищували ISK 150 млн. (≈ € 933 тис.) [37, с.27]. Досвід та практика використання податку на багатство в Ісландії доводить доцільність прогресивної методики оподаткування індивідуального багатства.

Швейцарія – одна із перших європейських країн, де було запроваджено податок на багатство. У Швейцарії податок на багатство був відомий ще в XIX ст. У сучасних умовах податок на багатство у Швейцарії справляється на кантональному та муніципальному рівні: 26 кантонів (Kanton) та 6 напівкантонів (Landesteil) [35, с.123]. На центрально-державному рівні швейцарської конфедерації податок на багатство не справляється внаслідок чіткого розмежування податкових джерел мобілізації бюджетних доходів та його закріплення на місцевому рівні [38, с.36]. Методика стягнення податку на багатство – шкала прогресивних ставок. У більшості кантонів податок на багатство не справляється, зазвичай, якщо чиста вартість активів індивіда менша, ніж ₣ 100 тис. Крім цього, в деяких швейцарських кантонах податок на багатство починає справлятись при досягненні індивідом чистих активів в розмірі ₣ 500 тис. У більшості кантонів Швейцарії податок на багатство стягується у випадку, коли чисті активи становлять ₣ 200 тис. Швейцарський податок на багатство – найнижчий у світі: він не є надто високим та обмежується всього до 1%, хоча, водночас, існує доволі «крутий» податок на особисті заощадження індивідів [39, с.135]. Прогресія максимальних податкових ставок перебуває в діапазоні 0,13–0,94% залежно від кантону та муніципалітету проживання індивіда в Швейцарії (табл. 2).

Нідерланди, як і Швейцарія, також одна із перших європейських країн, в яких було запроваджено податок на багатство (Wet Vermogensbelasting). Ця подія датується 1890-ми рр. У первозданному класичному вигляді, податок на багатство в Нідерландах проіснував понад століття. До 2001 р., коли було скасовано податок на багатство в Нідерландах, чисте багатство оподатковувалось за єдиною ставкою 0,7%; величина особистого податкового звільнення становила *ƒ* 200 тис. (голландських гульденів, fl.) [34, с.302]. В сучасних умовах податок на

багатство в Нідерландах накладається на фінансові доходи від заощаджень та інвестицій на рівні 4% від чистого багатства індивіда. Зазначені доходи оподатковуються як податком на багатство за ставкою 1,2% (30% понад потенційний, ймовірний дохід на рівні 4%). Розмір особистого податкового звільнення становить € 21,140 [34, с.94; 40, с.77].

Таблиця 2

Податок на багатство у Швейцарії (в столицях кантонів)*

Кантон	Столиця кантону	Податок на багатство (ставки податку – %, залежно від величини багатства – ₣)					
		100 000	200 000	500 000	1 000 000	5 000 000	10 000 000
Нідвальден	Штанс	0,04	0,09	0,12	0,12	0,13	0,13
Обвальден	Зарнен	0,08	0,11	0,14	0,14	0,15	0,15
Швіц	Швіц	0,00	0,00	0,11	0,15	0,17	0,18
Урі	Альтдорф	0,00	0,00	0,14	0,18	0,22	0,22
Золотурн	Золотурн	0,00	0,10	0,19	0,21	0,23	0,23
Люцерн	Люцерн	0,00	0,14	0,22	0,24	0,26	0,27
Цуґ	Цуґ	0,00	0,00	0,06	0,16	0,27	0,28
Аппенцелль-Іннерроден	Аппенцелль	0,00	0,14	0,23	0,25	0,28	0,28
Тургау	Фрауенфельд	0,00	0,00	0,18	0,25	0,29	0,30
Ґраубюнден	Кур	0,00	0,06	0,21	0,30	0,33	0,34
Ґларус	Ґларус	0,00	0,09	0,26	0,32	0,36	0,37
Аппенцелль-Ауссерроден	Херізау	0,00	0,10	0,27	0,35	0,40	0,41
Аарґау	Арау	0,00	0,03	0,21	0,32	0,47	0,49
Санкт-Ґаллен	Санкт-Ґаллен	0,00	0,12	0,34	0,41	0,47	0,48
Цюріх	Цюріх	0,00	0,03	0,11	0,19	0,50	0,59
Шаффхаузен	Шаффхаузен	0,00	0,11	0,27	0,45	0,50	0,51
Юра	Делемон	0,00	0,21	0,31	0,40	0,55	0,58
Берн	Берн	0,00	0,22	0,32	0,42	0,58	0,60
Тічіно	Беллінцона	0,00	0,00	0,30	0,42	0,61	0,64
Вале	Сьон	0,13	0,28	0,41	0,50	0,63	0,64
Фрібур	Фрібур	0,00	0,43	0,51	0,63	0,65	0,65
Невшатель	Невшатель	0,05	0,31	0,52	0,69	0,69	0,69
Базель-Ланд	Ліcталь	0,00	0,06	0,33	0,61	0,75	0,76
Во	Лозанна	0,00	0,32	0,52	0,65	0,76	0,78
Базель-Штадт	Базель	0,00	0,11	0,32	0,48	0,78	0,79
Женева	Женева	0,00	0,06	0,30	0,49	0,87	0,94

* Податок на багатство, включаючи кантональний, комунальний і церковний податки

Таким чином, у світі існують різні альтернативні моделі податку на багатство. Кожна країна використовує власний механізм справляння податку на багатство. У будь-якому випадку, фіскальний зміст контексту нагромадженої власності залишається сталим: оподаткування багатства за допомогою податку на багатство. І, в принципі, не настільки важливо, яка саме модель податку на багатство використовується.

Висновки і перспективи подальших розробок. Податок на багатство є ефективним фіскальним інструментом держави, що дозволяє справедливо розподіляти суспільні доходи. Очевидно, що податок на багатство явно виділяється в загальній податковій масі, а створення та примноження багатства може запропонувати більший простір для фінансової експлуатації платників податків [41, с.150, с.230].

Досвід використання податку на багатство у фіскальній практиці засвідчує його значну масштабність. Водночас, тенденції останніх десятиліть свідчать про його обмеженість та непостійний характер застосування. Якщо свого часу майже всі західноєвропейські країни використовували податок на багатство, то в сучасних умовах він присутній лише в деяких із них. Водночас, європейські країни, які скасували податок на багатство, наразі знову повертаються до його відновлення та повторного введення.

Певний досвід використання податку на багатство має Велика Британія – в 1975 р. [42, с.88]. У Великій Британії податок на багатство свого часу зазнав чимало суворої критики. Відмічається, що англійський податок на багатство – жорсткіший, ніж в інших країнах, через включення в механізм розрахунку багатства «owner-occupied houses», що у всіх інших моделях є виключеним (при особистому податковому звільненні в межах £ 50,000–100,000). Хоча, головним призначенням податку на багатство постало не використання його як фіскального засобу з метою збільшення доходів, а визначалась «інтенсифікація процесу перерозподілу багатства» [43, с.148]. Незважаючи на категоричність та специфіку фіскальної моделі, ідея стосовно введення податку на багатство у Великої Британії існує й сьогодні. Загалом податкова система Великої Британії є доволі фіскальною, насамперед, за кількістю податків, в тому числі – на власність.

Крім цього, в певних правлячих політичних партіях Великої Британії були наміри щодо запровадження податку на багатство в 1974 р. в тодішній англійській колонії Гонконг через надання відповідних доручень його владі. Однак, цього не відбулося, оскільки рішенням інших політичних сил Великої Британії постала однозначна відмова щодо цього: «Введення будь-якого податку в Гонконзі повинно бути справою для уряду Гонконгу» [42, с.413].

Незважаючи на ліквідацію податку на багатство в європейських країнах, варто відмітити також і протилежний напрям розвитку тенденцій щодо його застосування. Деякі країни-лідери ОЕСР також вже тривалий час мають наміри щодо впровадження податку на багатство – Австралія, Канада й інші. Це країни, де рівень економічної нерівності в суспільстві за багатством (власністю і доходами) є дуже високим. В них, як і в інших країнах світу, також присутня дуже велика дохідно-майнова нерівність, має місце висока соціальна поляризація суспільства.

В Австралії вже давно визначаються можливості використання податку на багатство, зважаючи на соціально-економічні умови в країні [44, с.7–15]. Сама ситуація є сприятливою, за різними оцінками, для введення податку на багатство. Аналітичні розрахунки й оцінки дозволяють констатувати, що податок на багатство в податковій системі Австралії є належно обґрунтованим та доречним [45, с.55–67].

В Канаді простежується аналогічна ситуація: ідея стосовно запровадження податку на багатство є актуальною. Відмічається, що держава фінансує видатки за рахунок податків, а також шляхом здійснення позик та використання механізмів створення грошей; при цьому, відбувається оподаткування різних джерел – доходів, витрат або багатства, а тенденція зростання нерівності в багатстві спонукає впроваджувати більше податків саме на заможних індивідів [46, с.17, с.114]. У підсумку, робиться висновок: «Для завершення прогресивності податкової системи … Канада повинна закріпити податок на багатство» [47, с.242].

В якості прикладу застосування податку на багатство можна привести також досвід Туреччини, де його скандальне впровадження в 1940-х рр. викликало масове невдоволення та критику навіть у світовому масштабі. Турецький податок на багатство «Varlık vergisi» з таким же негативним успіхом передбачався до запровадження на Кіпрі [48, с.14–21, с.57–62]. Справа в тому, що сутність прояву податку на багатство в Туреччині зводилась не стільки до фінансово-економічних основ, скільки базувалась на соціально-етнічних засадах.

Досвід використання податку на багатство є різним. В кожній конкретній ситуації він має як позитивні сторони, так і негативні форми прояву [49, с.534–538]. Незважаючи на певні негативні ефекти, у більшості випадків факти використання податку на багатство є успішними. Наміри до повернення чи введення податку на багатство в країнах з ринково розвиненою економікою беззаперечно підтверджують його суспільну придатність. На основі цих та інших обставин можна стверджувати, що наміри держави стосовно введення податку на багатство цілком обґрунтовані. За період тривалої еволюції, податок на багатство підтвердив свою прагматичність, тому його підтримка та ініціювання є очевидними.

Література

1. *Dyson R. W. Aquinas: Political Writings / [Ed. and Trans. by R. W. Dyson]. – Cambridge; New York: Cambridge University Press, 2002. – XLI, 312 p.*
2. *Zaki M. History of Muslim rule: the prophet and the early rulers / M. Zaki. – Aligarh: Beacon Publishers, 2006. – XII, 300 p.*

3. Visser H. Islamic finance: principles and practice / [Ed. by H. Visser]. – Cheltenham; Northampton: Edward Elgar, 2009. – XI, 184 p.
4. Keynes J. M. The General theory of employment, interest and money / J. M. Keynes. – London: Macmillan, 1936. – XII, 403 p.
5. Alm J. The challenges of tax reform in a global economy / [Ed. by J. Alm, J. Martinez-Vazqez and M. Rider]. – New York: Springer, 2006. – X, 474 p.
6. Atkinson A. B. Inequality: what can be done? / [Ed. by A. B. Atkinson]. – Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press, 2015. – XI, 384 p.
7. Winer S. L. Political economy and public finance: the role of political economy in the theory and practice of public economics / [Ed. by S. L. Winer, Hirofumi Shibata in association with the International Institute of Public Finance]. – Cheltenham; Northampton: Edward Elgar, 2002. – XII, 242 p.
8. Cullis J. G. Public finance and public choice: analytical perspectives / [Ed. by J. Cullis and Ph. Jones]. – 2nd ed. – Oxford; New York: Oxford University Press, 1998. – XXIV, 422 p.
9. Champernowne D. G. Economic inequality and income distribution / [Ed. by D. G. Champernowne and F. A. Cowell]. – Cambridge; New York: Cambridge University Press, 1998. – XX, 405 p.
10. Rose C. M. Property as the Keystone Right? / C. M. Rose // Notre Dame Law Review. – 1996. – Vol. 71. – No. 3. – Pp. 329–369.
11. McGee R. W. The philosophy of taxation and public finance / R. W. McGee. – London; Boston: Kluwer Academic, 2004. – VIII, 313 p.
12. Auerbach A. J. Handbook of public economics. Vol. 5 / [Ed. by A. J. Auerbach, R. Chetty, M. Feldstein and E. Saez]. – Amsterdam; New York: North-Holland, 2013. – XIII, 481 p.
13. Messere K. Tax policy in OECD countries: choices and conflicts / [Ed. by K. Messere]. – Amsterdam: IBFD Publications BV, 1993. – 510 p.
14. Musgrave R. A. Public finance in theory and practice; 5th ed. / R. A. Musgrave, P. B. Musgrave. – New York: McGraw-Hill Book Co., 1989. – XVI, 627 p.
15. Cnossen S. Public finance and public policy in the new century / S. Cnossen and Hans-Werner Sinn, editors. – Cambridge: MIT Press, 2003. – XXX, 535 p.
16. Thompson F. Handbook of public finance / [Ed. by F. Thompson, M. T. Green]. – New York: Marcel Dekker, 1998. – XII, 665 p.
17. Slemrod J. Tax policy in the real world / [Ed. by J. Slemrod]. – Cambridge; New York: Cambridge University Press, 1999. – X, 515 p.
18. Day K. M. Issues in the taxation of individuals / [K. M. Day et al.; ed. by A. M. Maslove]. – Toronto; Buffalo: University of Toronto Press in cooperation with Fair Tax Commission of Ontario, 1994. – XIV, 260 p.
19. Eden L. Retrospectives on public finance / [Ed. by L. Eden]. – Durham: Duke University Press, 1991. – VIII, 409 p.
20. Sabine B. E. V. A history of income tax / B. E. V. Sabine. – London: Allen & Unwin, 1966. – 288 p.
21. Donlan T. G. A world of wealth: how capitalism turns profits into progress / [Ed. by Th. G. Donlan]. – Upper Saddle River, N.J.: FT Press, 2008. – XXIV, 215 p.
22. Merk A. Sustainable wealth: achieve financial security in a volatile world of debt and consumption / [Foreword by A. Merk]. – Hoboken: John Wiley&Sons, Inc., 2009. – XIV, 257 p.
23. Wehner P. Wealth & justice: the morality of democratic capitalism / [P. Wehner & A. C. Brooks; foreword by Ph. Jenkins]. – Washington, D. C.: AEI Press; Summit Distributed by the National Book Network, 2011. – XXI, 67 p.
24. Shapiro I. Divide and deal: the politics of distribution in democracies / [Ed. by I. Shapiro, P. A. Swenson and D. Donno]. – New York: New York University Press, 2008. – VI, 359 p.
25. Kaplow L. The theory of taxation and public economics / L. Kaplow. – Princeton; Oxford: Princeton University Press, 2008. – XX, 472 p.
26. Robbins D. Handbook of public sector economics / [Ed. by D. Robbins]. – Boca Raton: Taylor&Francis, 2005. – XV, 767 p.
27. Living in dignity in the 21st century? Poverty and inequality in societies of human rights: the paradox of democracies. – Strasbourg: Council of Europe, 2013. – 233 p.

28. *Engaging with high net worth individuals on tax compliance. – Paris: Organization for Economic Cooperation and Development, 2009. – 108 p.*
29. *Свердан М. М. Податок на багатство: досвід і практика використання в європейських країнах / М. М. Свердан // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. праць. – Одеса: ОНЕУ. – 2014. – Вип. 1. – № 52. – С. 61–68.*
30. *Messere K. Tax policy: theory and practice in OECD countries / [Ed. by K. Messere, F. de Kam, Ch. Heady]. – New York: Oxford University Press, 2003. – XII, 267 p.*
31. *Fair D. E. Fiscal policy, taxation, and the financial system in an increasingly integrated Europe / [Ed. by D. E. Fair and Ch. de Boissieu; with contributions from J. Alworth et al.]. – Dordrecht; Boston: Kluwer Academic Publishers, 1992. – XII, 440 p.*
32. *Gini C. Measurement of Inequality of Incomes / C. Gini // Economic Journal. – 1921. – Vol. 31. – No. 121. – Pp. 124–126.*
33. *Lorenz M. O. Methods of Measuring the Concentration of Wealth / M. O. Lorenz // Publications of the American Statistical Association. – 1905. – Vol. 9. – No. 70. – Pp. 209–219.*
34. *Cross country review of taxes on wealth and transfers of wealth: revised final report, EY. – October 2014. – Luxembourg: Publications Office, 2014. – 405 p.*
35. *OECD economic surveys: Chile 2012. – Paris: Organization for Economic Cooperation and Development, 2012. – 123 p.*
36. *Taxing wages 2015: special feature: modelling the tax burden on labour income in Brazil, China, India, Indonesia and South Africa. – Paris: Organization for Economic Cooperation and Development, 2015. – 552 p.*
37. *Iceland: advancing tax reform and the taxation of natural resources / [Ph. Daniel, R. De Mooij, Th. Matheson and G. Michielse]. – Washington, D. C.: International Monetary Fund, 2011. – 80 p.*
38. *Laufenburger H. Économie des finances suisses / H. Laufenburger. – Genève: Librairie de l'Université, 1961. – 343 p.*
39. *Church C. H. Switzerland and the European Union: a close, contradictory and misunderstood relationship / [Ed. by C. H. Church]. – London; New York: Routledge, 2007. – XIX, 263 p.*
40. *Tax reform in the 21st century: a volume in memory of Richard Musgrave / [Ed. by J. G. Head and R. Krever]. – Austin: Alphen aan den Rijn, The Netherlands: Frederick, MD: Wolter Kluwer Law& Business; Kluwer Law International; Sold and distributed in North, Central and South America by Aspen Publishers, 2009. – XIII, 560 p.*
41. *Buchanan J. M. The power to tax: analytical foundations of a fiscal constitution / J. M. Buchanan, G. Brennan. – Cambridge; New York; Melbourne: Cambridge University Press, 1980. – XIV, 231 p.*
42. *Tiley J. Studies in the history of tax law / [Ed. by J. Tiley]. – Oxford: Hart Publishing, 2004. – Vol. 1. – XII, 417 p.*
43. *Trotman-Dickenson D. I. Public sector economics: made simple / D. I. Trotman-Dickenson. – London: Heinemann, 1983. – XIII, 283 p.*
44. *Fiedler M. R. G. A wealth tax: a study of its economic aspects with special reference to Australia / M. R.G. Fiedler. – Sydney: Australian Tax Research Foundation, 1983. – IV, 97 p.*
45. *Piggott J. R. Wealth tax reform in Australia / J. R. Piggott // Growth. – 1984. – No. 34. – Pp. 55–67.*
46. *Gillespie W. I. Tax, borrow, and spend: financing federal spending in Canada, 1867–1990 / W. I. Gillespie. – Ottawa: Carleton University Press, 1991. – 347 p.*
47. *Guest D. The emergence of social security in Canada; 3rd ed. / [Ed. by D. Guest]. – Vancouver: UBC Press, 1997. – XV, 390 p.*
48. *Ökte F. The tragedy of the Turkish capital tax / [F. Ökte; trans. by G. Cox]. – London; Wolfboro, N. H.: Croom Helm, 1987. – XX, 95 p.*
49. *McCready D. J. Wealth taxes: further arguments against / D. J. McCready // Canadian Public Administration. – 1992. – Vol. 35. – No. 4. – Pp. 534–538.*

References

1. *Dyson, R. W. (2002), Aquinas: Political Writings. Ed. and Trans. by R. W. Dyson. Cambridge University Press, Cambridge, New York, XLI, 312 p.*

2. Zaki, M. (2006), History of Muslim rule: the prophet and the early rulers, Aligarh: Beacon Publishers, XII, 300 p.
3. Visser, H. (2009), Islamic finance: principles and practice. Ed. by H. Visser. Edward Elgar, Cheltenham, Northampton, XI, 184 p.
4. Keynes, J. M. (1936), The General theory of employment, interest and money, Macmillan, London, XII, 403 p.
5. Alm, J., Martinez-Vazqez, J., Rider, M. (2006). Ed. by J. Alm, J. Martinez-Vazqez and M. Rider. The challenges of tax reform in a global economy, Springer, New York, X, 474 p.
6. Atkinson, A. B. (2015), Inequality: what can be done? Ed. by A. B. Atkinson. Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts, XI, 384 p.
7. Winer, S. L., Shibata, H. (2002), Political economy and public finance: the role of political economy in the theory and practice of public economics. Ed. by S. L. Winer, Hirofumi Shibata in association with the International Institute of Public Finance, Edward Elgar, Cheltenham, Northampton, XII, 242 p.
8. Cullis, J., Jones, P. (1998), Public finance and public choice: analytical perspectives. 2nd ed. Ed. by J. Cullis and Ph. Jones, Oxford University Press, Oxford, New York, XXIV,422 p.
9. Champernowne, D. G., Cowell, F. A. (1998), Economic inequality and income distribution. Ed. by D. G. Champernowne and F. A. Cowell. Cambridge University Press, Cambridge, New York, XX, 405 p.
10. Rose, C. M. (1996), «Property as the Keystone Right?», Notre Dame Law Review, Vol. 71, No. 3, pp. 329–369.
11. McGee, R. W. (2004), The philosophy of taxation and public finance, Kluwer Academic, London, Boston, VIII, 313 p.
12. Auerbach, A. J., Chetty, R., Feldstein, M., Saez, E. (2013), Handbook of public economics. Vol. 5. Ed. by A. J. Auerbach, R. Chetty, M. Feldstein and E. Saez. North-Holland, Amsterdam, New York, 481 p.
13. Messere, K. (1993), Tax policy in OECD countries: choices and conflicts. Ed. by K. Messere. IBFD Publications BV, Amsterdam, 510 p.
14. Musgrave, R. A., Musgrave, P. B. (1989), Public finance in theory and practice. 5th ed. McGraw-Hill Book Co., New York, XVI, 627 p.
15. Cnossen, S., Sinn, H.-W. (2003), Public finance and public policy in the new century, MIT Press, Cambridge, XXX, 535 p.
16. Thompson, F., Green, M. T. (1998), Handbook of public finance. Ed. by F. Thompson, M. T. Green Marcel Dekker, New York, XII, 665 p.
17. Slemrod, J. (1999), Tax policy in the real world. Ed. by J. Slemrod. Cambridge University Press, Cambridge, New York, X, 515 p.
18. Day, K. M., Maslove, A. M. (1994), Issues in the taxation of individuals. Ed. by A. M. Maslove. University of Toronto Press in cooperation with Fair Tax Commission of Ontario, Toronto, Buffalo, 260 p.
19. Eden, L. (1991), Retrospectives on public finance. Ed. by L. Eden. Duke University Press, Durham, VIII, 409 p.
20. Sabine, B. E. V. (1966), A history of income tax, Allen & Unwin, London, 288 p.
21. Donlan, T. G. (2008), A world of wealth: how capitalism turns profits into progress. Ed. by Th. G. Donlan. FT Press, Upper Saddle River, XXIV, 215 p.
22. Merk, A. (2009), Sustainable wealth: achieve financial security in a volatile world of debt and consumption, John Wiley&Sons, Inc., Hoboken, XIV, 257 p.
23. Wehner, P., Brooks, A. C., Jenkins, P. (2011), Wealth & justice: the morality of democratic capitalism, AEI Press, Summit Distributed by the National Book Network, Washington, D. C., XXI, 67 p.
24. Shapiro, I., Swenson, P. A., Donno, D. (2008), Divide and deal: the politics of distribution in democracies. Ed. by I. Shapiro, P. A. Swenson and D. Donno. New York University Press, New York, VI, 359 p.
25. Kaplow, L. (2008), The theory of taxation and public economics, Princeton University Press, Princeton, Oxford, XX, 472 p.
26. Robbins, D. (2005), Handbook of public sector economics. Ed. by D. Robbins. Taylor & Francis, Boca Raton, XV, 767 p.

27. *Living in dignity in the 21st century? Poverty and inequality in societies of human rights: the paradox of democracies, (2013), Council of Europe, Strasbourg, 233 p.*
28. *Engaging with high net worth individuals on tax compliance, Organization for Economic Cooperation and Development, (2009), Paris, 108 p.*
29. *Sverdan, M. M. (2014), «Wealth tax: experience and using practice in the European countries», [Podatok na bahatstvo: dosvid i praktyka vykorystannia v yevropeiskyh krainakh], Socio-economic research bulletin, Issue 1, No. 52, pp. 61–68 (ukr)*
30. *Messere, K. (2003), Tax policy: theory and practice in OECD countries. Ed. by K. Messere, F. de Kam, Ch. Heady. Oxford University Press, New York, XII, 267 p.*
31. *Fair, D. E. (1992), Fiscal policy, taxation, and the financial system in an increasingly integrated Europe. Ed. by D. E. Fair and Ch. de Boissieu; with contributions from J. Alworth et al. Kluwer Academic Publishers, Dordrecht, Boston, XII, 440 p.*
32. *Gini, C. (1921), «Measurement of Inequality of Incomes», Economic Journal, Vol. 31, No. 121, pp. 124–126.*
33. *Lorenz, M. O. (1905), «Methods of Measuring the Concentration of Wealth», Publications of the American Statistical Association, Vol. 9, No. 70, pp. 209–219.*
34. *Cross country review of taxes on wealth and transfers of wealth: revised final report, EY, October 2014, Publications Office, Luxembourg, 405 p.*
35. *OECD economic surveys: Chile (2012), Organization for Economic Cooperation and Development, Paris, 123 p.*
36. *«Taxing wages 2015: special feature: modelling the tax burden on labour income in Brazil, China, India, Indonesia and South Africa» (2015), Organization for Economic Cooperation and Development, Paris, 552 p.*
37. *Daniel, P., De Mooij, R., Matheson, T., Michielse, G. (2011), «Iceland: advancing tax reform and the taxation of natural resources», International Monetary Fund, Washington, D.C., 80 p.*
38. *Laufenburger, H. (1961), Économie des finances suisses, Librairie de l'Université, Genève, 343 p.*
39. *Church, C. H. (2007), Switzerland and the European Union: a close, contradictory and misunderstood relationship, Routledge, London, New York, XIX, 263 p.*
40. *Head, J. G., Krever, R. (2009), Tax reform in the 21st century: a volume in memory of Richard Musgrave. Ed. by J. G. Head and R. Krever. Alphen aan den Rijn, The Netherlands: Frederick, MD: Wolter Kluwer Law& Business; Kluwer Law International; Sold and distributed in North, Central and South America by Aspen Publishers Austin, XIII, 560 p.*
41. *Buchanan, J. M., Brennan, G. (1980), The power to tax: analytical foundations of a fiscal constitution, Cambridge University Press, Cambridge, New York, Melbourne, XIV, 231 p.*
42. *Tiley, J. (2004), Studies in the history of tax law. Ed. by J. Tiley. Hart Publishing, Oxford, Vol. 1, XII, 417 p.*
43. *Trotman-Dickenson, D. I. (1983), Public sector economics: made simple, Heinemann, London, XIII, 283 p.*
44. *Fiedler, M. R. G. (1983), A wealth tax: a study of its economic aspects with special reference to Australia, Australian Tax Research Foundation, Sydney, IV, 97 p.*
45. *Piggott, J. R. (1984), «Wealth tax reform in Australia», Growth, No. 34, pp. 55–67.*
46. *Gillespie, W. I. (1991), Tax, borrow, and spend: financing federal spending in Canada, 1867–1990, Carleton University Press, Ottawa, 347 p.*
47. *Guest, D. (1997), The emergence of social security in Canada; 3rd ed. UBC Press, Vancouver, XV, 390 p.*
48. *Ökte, F. (1987), The tragedy of the Turkish capital tax. Trans. by G. Cox. Croom Helm, London, Wolfboro, XX, 95 p.*
49. *McCready, D. J. (1992), «Wealth taxes: further arguments against», Canadian Public Administration, Vol. 35, No. 4, pp. 534–538.*

Стаття надійшла до редакції 15.09.2015.

УДК 336.7

Олександр Леонідович СИРЧИН
кандидат економічних наук, доцент кафедри банківської справи,
Одеський національний економічний університет, e-mail: als.odessa.oseu@yandex.ua

ГНУЧКЕ ПЛАНУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКУ

Сирчин, О. Л. Гнучке планування діяльності банку / Олександр Леонідович Сирчин // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. праць; за ред.: М. І. Зверякова (голов. ред.) та ін. (ISSN 2313-4569). – Одеса: Одеський національний економічний університет. – 2015. – Вип. 3. – № 58. – С. 262–269.

Анотація. *У статті сформульовано підхід до процедури перспективного планування діяльності банку, заснований на обліку фази макроекономічного циклу і фази власного життєвого циклу банку (що поєднує ретроспективну оцінку діяльності банку з його місією). Особливості поєднання фаз макроекономічного і життєвого циклу породжують обмежену кількість сценаріїв розвитку банку, які можна охарактеризувати як типові. Адаптація типових сценаріїв до конкретного банку є процедурою наповнення конкретними фактами і процесами, діючими в банку або передбачуваними до реалізації в банку в майбутньому, в поєднанні з перспективними оцінками динаміки майбутнього розвитку світової та національної економік для досягнення конкурентних переваг у банківській галузі.*

Ключові слова: *комерційний банк; місія банку; стратегія банку; планування в банку; стратегічне планування в банку; тактичне планування в банку; оперативне планування в банку.*

Александр Леонидович СЫРЧИН
кандидат экономических наук, доцент кафедры банковского дела,
Одесский национальный экономический университет, e-mail: als.odessa.oseu@yandex.ua

ГИБКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БАНКА

Сырчин, А. Л. Гибкое планирование деятельности банка / Александр Леонидович Сырчин // Вестник социально-экономических исследований: сб. науч. трудов; под ред.: М. И. Зверякова (глав. ред.) и др. (ISSN 2313-4569). – Одесса: Одесский национальный экономический университет. – 2015. – Вып. 3. – № 58. – С. 262–269.

Аннотация. *В статье сформулирован подход к процедуре перспективного планирования деятельности банка, основанный на учете фазы макроэкономического цикла и фазы собственного жизненного цикла банка (сочетающего ретроспективную оценку деятельности банка с его миссией). Особенности сочетания фаз макроэкономического и жизненного цикла порождают ограниченное количество сценариев развития банка, которые можно охарактеризовать как типовые. Адаптация типовых сценариев к конкретному банку является процедурой наполнения конкретными фактами и процессами, действующими в банке или предполагаемыми к реализации в банке в будущем, в сочетании с перспективными оценками динамики будущего развития мировой и национальной экономик для достижения конкурентных преимуществ в банковской отрасли.*

Ключевые слова: *коммерческий банк; миссия банка; стратегия банка; планирование в банке; стратегическое планирование в банке; тактическое планирование в банке; оперативное планирование в банке.*

Oleksandr SYRCHYN
PhD in Economics, Associate Professor, Department of Banking,
Odessa National Economic University, e-mail: als.odessa.oseu@yandex.ua

FLEXIBLE PLANNING OF THE BANK ACTIVITIES

Syrchyn, O. (2015), Flexible planning of the bank activities. Ed.: M. Zveryakov (ed.-in-ch.) and others [Gnuchke planuvannia diialnosti banku; za red.: M. I. Zveriakova (gol. red.) ta in.], Socio-economic research bulletin (ISSN 2313-4569), Odessa National Economic University, Odessa, Issue 3, No. 58, pp. 262–269.

 © СИРЧИН О.Л., 2015

Abstract. *An approach to long-term planning procedure of the bank activities, based on the phase of the macroeconomic cycle and the phase of the bank's own life cycle (combining the retrospective assessment of the bank's activities with its mission) is formulated in the article. The peculiarities of the macroeconomic cycle and the life cycle phases' combination generate a limited number of scenarios for the development of the bank, which can be described as a typical scenario. It is proved, that adaptation of sample scripts for a particular bank is the procedure of filling the concrete facts and processes taking place in the bank or anticipated to be implemented in bank in the future, in conjunction with the forward-looking assessment of the dynamics of the future development of the global and national economies, to achieve competitive advantage in the banking industry.*

Keywords: *commercial bank; the mission of the bank; the bank's strategy; planning in the bank; strategic planning in the bank; tactical planning in the bank; operational planning in the bank.*

JEL classification: *G210*

Постановка проблеми у загальному вигляді. Колектив авторів під керівництвом професора О. І. Лаврушина вважає, що економічний підйом сприятливо відбивається на банківській діяльності, розширюється попит і пропозиція банківського капіталу, за інших рівних умов скорочуються банківські ризики. Завдання банківського менеджменту стають більш значущими в період економічного спаду, кризи виробництва та обігу. У період спаду макроекономічні показники погіршуються, що створює природну основу для зниження ділової активності грошово-кредитних інститутів. Від банків потрібні особливі зусилля зі збереження своїх позицій на ринку, підтримці надійності своєї діяльності [1, с.14].

Крім відмінностей в управлінні банком на різних фазах економічного циклу, існують особливості діяльності банку на різних фазах його власного життєвого циклу. Таким чином, в процесі здійснення процедур перспективного оцінювання своєї діяльності банк зобов'язаний враховувати фазу економічного циклу розвитку країни, світової економіки і фазу свого життєвого циклу (поєднує ретроспективну оцінку діяльності банку з його місією).

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. М. А. Поморіна розрізняє такі підходи до планування:

- Інтегрований підхід передбачає проведення аналізу та прогнозування всієї системи показників життєдіяльності банку на єдиній інформаційній та методологічної платформі. Він базується на сукупному використанні системного і ситуаційного підходів.
- Системний підхід вимагає розгляду банку як системи взаємопов'язаних і взаємозалежних елементів: людей, структури, технології, інформаційного забезпечення, орієнтованих на досягнення поставлених цілей. Банк розглядається як відкрита система, пов'язана з зовнішнім середовищем.
- Ситуаційний підхід передбачає виділення ключових компонентів, здатних чинити істотний вплив на стан банку, і підготовку альтернативних сценаріїв розвитку, орієнтованих на різні поєднання значень цих змінних [2, с.15].

Л. В. Кох і Ю. В. Кох розрізняють наступні підсистеми планування у банку: планування стратегії банку; маркетингове планування; бізнес-планування; оперативне планування; фінансове планування; бюджетне планування; планування поточної діяльності; структурування організації та планування персоналу [3, с.21–22].

Процедури планування в банку перебувають постійно в полі зору дослідників, так як є ключовими елементами для прийняття рішень і стрижнем в їх практичній реалізації.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. П. Друкер вважає, що рано чи пізно застаріває навіть найбільш правильне визначення суті компанії. Як змінюється навколишнє середовище сьогодні і як ці зміни вплинуть на характеристики, місію і призначення нашої фірми завтра? Як наразі включити ці прогнози в нашу теорію ведення бізнесу, наші цілі, стратегії і розстановку пріоритетів? Відправною точкою, як і колись, залишається ринок, його потенціал і його тенденції. На який обсяг ринку може розраховувати наша компанія через п'ять чи десять років? Які чинники можуть підтвердити або, навпаки, спростувати ці прогнози [4, с.46]. По-справжньому важливі події, що

відбуваються за межами організації, – це не тенденції, це зміни в тенденціях. Саме вони, зрештою, визначають успіх чи невдачу організації всієї її діяльності [4, с.243].

Таким чином, на практиці часто спостерігається відсутність зв'язку між стратегічним та тактико-оперативним планом, а також окремими бізнес-планами за різними напрямками діяльності банку. Це призводить до негнучкості системи планування в умовах, які швидко змінюють середовище – банки то швидко зростають, то швидко потрапляють в тренд падіння. Отже, виникає необхідність в гнучкій процедурі, що здатна оцінювати поточну і майбутню ситуації, а потім переоцінювати їх залежно від змін зовнішнього середовища банку, тобто з'єднувати минуле, сьогодення і майбутнє в єдиний ланцюжок причинно-наслідкових відносин.

Постановка завдання. Метою статті є формування процедури гнучкого планування діяльності банку в умовах мінливого зовнішнього середовища, що дає банку додаткову конкурентну перевагу у вигляді підвищеної життєздатності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Куніцина М. М. зі співавторами вважає, що стратегічний план повинен включати такі обов'язкові компоненти:

1. Мета, або місія, банку визначається на найпершому етапі.
2. Завдання передбачають розшифровку мети і характеризуються виміром і конкретністю.
3. Початкове положення ринку має відображати стан зовнішнього середовища банку.
4. Оцінка факторів, що впливають на стратегію банку.
5. Оцінка небезпек і можливостей: стратегічний план повинен містити оцінку ринкових небезпек, а також ринкових можливостей досягнення цілей і завдань в кожному із сегментів, в яких банк діє або тільки має намір діяти.
6. Стратегія розвитку інвестиційного портфеля банку.
7. Стратегічні зміни в регульованих факторах необхідні для відбиття набору змінних, які можуть коригуватися в процесі виконання плану.
8. Очікувані фінансові результати – це можливий підсумок діяльності банку за рік, виражений у вартісній оцінці [5, с.14–16].

Вважаємо, що загальна система планування банку включає п'ять ключових стадій єдиного процесу планування, представлених далі.

1. Визначення місії банку. Місія банку відображає ключову ідею існування банку, яка забезпечує йому деякі конкурентні переваги. Місія банку формулюється у вигляді основної мети, яка згодом підрозділяється на набір основних стратегічних цілей для кожного з напрямків діяльності банку. Місія банку формулює основні підходи до реалізації основної мети і стратегічних цілей за напрямками. Зазвичай, місія формулюється щодо зовнішнього середовища банку, тобто по відношенню до тих послуг, які банк надає своїм клієнтам. Вибір місії банку залежить від його історії та культури, організаційної структури банку, цінностей основних акціонерів банку, оцінки зовнішнього економічного та політичного середовища, можливостей залучення капіталу, ступеня доступу до різних сегментів ринку клієнтів, ступеня конкуренції в банківській галузі.

Наприклад, банк може сформувати свою місію як надання послуг у більшості країн світу, в окремих регіонах світу або в окремій країні. Банк може надавати універсальні послуги всім категоріям клієнтів, послуги великим корпораціям, середньому та дрібному бізнесу або приватним особам. Банк може спеціалізуватися на спектрі операцій – іпотечний банк, банк для окремих галузей промисловості, торгівлі тощо. Залежно від обраної місії банк вибудовує свій розмір і структуру управління, операцій, формує кадрові вимоги до своїх співробітників. Універсальний банк буде, зазвичай, більшим за розміром, ніж банк спеціалізований, а, отже, йому потрібно більше капіталу, більш різноманітний персонал, більш складна структура управління.

2. Оцінка фактичного стану банку. Як зазначає Н. В. Тарасевич, на сьогодні не має єдиної системи оцінювання, яка б повною мірою відповідала умовам функціонування національної банківської системи [6, с.303]. В процесі прикладного дослідження відбувається збір та аналітико-синтетична обробка фактичної інформації, яка необхідна для

формування стратегії розвитку банку на ринку та його окремих сегментах. Це дослідження можна розділити на низку етапів:

- на першому етапі оцінюються фактичні показники макроекономічного стану держави (держав або ринків) і відповідність їм ключових показників банківської системи країни (країн), а також загальні позиції банку (обсяг активів, капітал, зобов'язання тощо) в показниках банківської системи країни (країн); ця оцінка формує розуміння ємності ринку і здатності банку займати фактичну частку ринку;
- на другому етапі оцінюються фактичні показники роботи з клієнтами в цілому і за окремими напрямками діяльності (поточні та строкові депозити, кредити юридичним і фізичним особам, обсяг і структура портфеля цінних паперів тощо) порівняно з показниками банківської системи країни (країн);
- на третьому етапі оцінюються фінансові фактичні показники банку (обсяг і структура доходів, витрат, прибутку) у порівнянні з показниками банківської системи країни (країн);
- на четвертому етапі формуються оціночні висновки про кількісні параметри зв'язку між макроекономічними показниками, показниками банківської системи і показниками банку;
- на п'ятому етапі формуються оціночні рекомендації щодо подолання відставання банку від показників банківської системи або рекомендації щодо оптимізації випередження показників банку порівняно з показниками банківської системи.

3. Оцінка варіантів макроекономічних прогнозів і потенційного місця банку на ринку. У процесі прикладного дослідження відбувається оцінка прогнозних припущень, яка необхідна для формування стратегії розвитку банку на ринку та його окремих сегментах. Це дослідження можна розділити на низку етапів:

- на першому етапі оцінюються прогнозні показники макроекономічної зміни в державі (державах або ринках), банківській системі країни (країн), а також можливі спільні позиції банку (обсяг активів, капітал, зобов'язання тощо) у прогнозних показниках банківської системи країни (країн);
- на другому етапі оцінюються прогнозні показники роботи з клієнтами в цілому і за окремими напрямками діяльності (поточні та строкові депозити, кредити юридичним і фізичним особам, обсяг і структура портфеля цінних паперів тощо) порівняно з прогнозними показниками банківської системи країни (країн);
- на третьому етапі оцінюються прогнозні фінансові показники банку (обсяг і структура доходів, витрат, прибутку) порівняно з прогнозними показниками банківської системи країни (країн); ця оцінка формує розуміння потенційної ефективності результатів діяльності банку;
- на четвертому етапі формуються загальні оціночні варіанти прогнозів кількісних показників банку залежно від варіантів макроекономічних прогнозів і варіантів прогнозів показниками банківської системи;
- на п'ятому етапі формуються оціночні рекомендації щодо заходів банку, спрямованих на досягнення прогнозних цілей в кожному варіанті прогнозу діяльності банку (розмір емісії капіталу; вихід на нові сегменти обслуговування клієнтів або, навпаки, вихід банку з будь-яких сегментів ринку; зміна організаційної структури банку тощо).

4. Формування планів (стратегічних, тактичних і оперативних) банку. Стратегічні цілі банку формуються у вигляді масштабних і довгострокових завдань за усіма напрямами його діяльності таким чином, щоб реалізувати сформульовану місію.

І. В. Ларіонова вважає, що стратегія – це модель можливостей, цілей, завдань, політики і планів компанії з досягнення її цілей, які визначають, чим компанія є насправді і чим вона хоче бути в майбутньому. Стосовно до банку стратегія – це концепція довгострокового розвитку, що визначає сферу, засоби і форми діяльності і спрямована на досягнення конкурентної переваги [7, с.9].

В. В. Скляренко виділяє наступні сценарії розвитку комерційного банку:

- Сценарій розвитку комерційного банку «систематичний банк» – це всеосяжна система, в якій клієнт дуже рідко або взагалі не буде зустрічатися зі службовцями. Таке

обслуговування може здатися знеособленим, але витрати будуть нижчими, ніж в банках з меншим ступенем автоматизації. Систематичні банки будуть найбільш конкурентоспроможними, а з урахуванням можливої економії на масштабах можна очікувати, що у виграші виявляться більш великі банки.

– Сценарій «сегментований банк» – успішним виявиться банк, який зуміє найкраще пристосуватися до задоволення запитів конкретних споживчих сегментів.
– Сценарій «банк клієнта» – майбутнє за банком, орієнтованим на індивідуальну роботу з клієнтом [8, с.7].

Е. А. Тарханова вважає, що можливими варіантами стратегії банку є такі: традиційна – чинити, як всі банки, задовольняючись досягнутим; опортуністична – пошук нових сегментів ринку; оборонна – полягає в зусиллях не відстати від інших; залежна – її зазвичай проводять дрібні банки; наступальна – прагнення банку зайняти провідні позиції на ринку банківських послуг [9, с.54].

Отже, можна сформулювати такі методологічні вимоги до стратегії банку:

– Формування стратегії має бути реалістичним або оптимальним для конкретних умов конкретного банку, тобто базуватися на оцінці реального стану та потенціалу розвитку банку. Це положення визначає межі стратегії: надто складна і масштабна стратегія призводить до розпорошення зусиль банку; занадто проста та дрібномасштабна стратегія обмежує простір майбутньої діяльності банку.
– Стратегія банку повинна підвищувати його життєздатність. Це положення визначає спосіб вирішення конфлікту інтересів у короткостроковому і довгостроковому періодах. У короткостроковому періоді менеджмент банку може орієнтуватися на отримання максимального прибутку для його акціонерів і премій для себе, що, часто, призводить до погіршення майбутньої ринкової позиції банку. Орієнтація менеджменту тільки на довгострокові цілі призводить до необґрунтованих короткострокових втрат доходів або втрати ліквідності банку. Отже, стратегія повинна включати часовий ряд конкретних цілей (цілі розподіляються в часі, тобто проводиться їх диференціація на довгострокові, середньострокові і поточні та встановлюються конкретні терміни досягнення кожної мети на кожному часовому етапі).
– Стратегічні цілі загалом по банку і за окремими напрямами його діяльності повинні бути сумісні між собою (відсутні протиріччя між цілями за різними напрямками діяльності банку або пропонується спосіб вирішення виникаючих протиріч).
– Формулювання стратегії банку в явному вигляді та її закріплення у формалізованому документі з метою уникнення можливих конфліктів між акціонерами та менеджментом банку при порівнянні фактичних результатів з плановими показниками. Отже, стратегічні цілі повинні бути конкретними (безпосередні виконавці повинні розуміти їх однаково і однозначно) і вимірними (мати кількісне відображення).

Можна сформулювати такі методичні вимоги до стратегії банку:

– Якісне та кількісне оцінювання фактичного стану і можливостей зовнішнього середовища (законодавство, конкуренти, клієнти, доступні та перспективні технології тощо).
– Якісне та кількісне оцінювання фактичного стану і можливих вимог акціонерів (спеціалізація банку, рентабельність капіталу і розподіл дивідендів, можливості збільшення капіталу тощо).
– Якісне та кількісне оцінювання фактичного стану і можливостей внутрішнього середовища банку (грошові, трудові, інформаційні, технологічні та інші ресурси).

Ієрархічна послідовність сукупності стратегічних цілей банку формує піраміду цілей, що мають такі структурні елементи:

– Перший рівень становить місія і загальна стратегія поведінки банку на ринку, що випливає з неї, виражена в конкретних цифрах (наприклад, частка ринку банку збільшується щороку на 0,1%, поки не досягне 10%).
– Другий рівень складають якісні описи сукупності процесів надходження в банк ресурсів та їх розподілення за напрямами вкладення ресурсів (клієнти банку та їх сегментування;

способи роботи з клієнтами банку; способи доступу до інформаційних ресурсів; способи доступу до трудових ресурсів; способи доступу до технологічних ресурсів; основні риси структури управління банком тощо).

- Третій рівень складають стратегії за основними напрямками діяльності банку, виражені в конкретних цифрах і пов'язані з основними підрозділами банку (основні напрямки: маркетинг, фінанси, кадри, безпека, управління ризиками тощо).
- Четвертий рівень складають політики в рамках стратегій за основними напрямками діяльності банку. Таких політик доволі багато і можна розглянути ті з них, що належать до основних напрямів стратегії:
  - У рамках маркетингової стратегії формуються: асортиментна політика (стратегічні пріоритети в галузі управління асортиментом послуг); політика освоєння ринкових ніш (стратегічні пріоритети в галузі методів виходу на новий сегмент ринку або відходу з нього); цінова політика (стратегічні підходи до ціноутворення); рекламна політика (стратегічні пріоритети в галузі організації рекламної діяльності).
  - У рамках фінансової стратегії формуються: політика підтримки ліквідності (стратегічні підходи до координації термінів залучення і розміщення коштів); процентна політика (стратегічні підходи до управління діапазоном процентних ставок за залученими і розміщеними фінансовим ресурсам); емісійна політика (стратегічні пріоритети в організації роботи на ринку цінних паперів щодо залучення коштів); депозитна політика (стратегічні пріоритети в організації роботи на ринку депозитів юридичних і фізичних осіб); кредитна політика (стратегічні пріоритети в управлінні позичковим портфелем банку); інвестиційна політика (стратегічні пріоритети в управлінні портфелем цінних паперів); дивідендна політика (стратегічні підходи до визначення загального порядку розрахунку та виплати дивідендів).
  - У рамках кадрової стратегії формуються: політика регулювання чисельності персоналу; політика розвитку персоналу; політика мотивації персоналу; соціальна політика.
  - У рамках стратегії забезпечення безпеки формуються: політика інформаційної безпеки; політика безпеки кадрового напрямку діяльності; політика майнової безпеки.
  - У рамках стратегії управління ризиками: політика управління фінансовими ризиками; політика управління кадровими ризиками; політика управління технологічними ризиками; політика управління управлінськими ризиками.
- П'ятий рівень становить зведення конкретних показників, розподілених у часі. Зведення показників відображає планові рівні за всіма напрямками діяльності банку і закріплює ці показники за структурними підрозділами банку.
- Шостий рівень включає розробку тактичних і оперативних планів діяльності банку шляхом подальшої деталізації зведеної таблиці показників, розробленої на п'ятому рівні.

5. Внесення коректив у план банку. М. М. Куніцина зі співавторами підкреслює, що в умовах постійно мінливої кон'юнктури фінансового ринку найбільш відповідальною частиною банківського управління є планування, в процесі якого виробляється політика банку, починаючи з появи основоположної ідеї і аж до її втілення в плани конкретних заходів і кількісні (цифрові) показники. Разом з тим, план не повинен бути твердим і жорстким, оскільки зовнішнє середовище банку розвивається за ринковими законами, і, відповідно з ними, є динамічним й гнучким. Результати діяльності не можуть принести успіху, якщо банк буде суворо дотримуватися тільки виконання плану без урахування вимог зовнішнього середовища (потреб і попиту клієнтів, дій конкурентів, різних громадських організацій, поведінки преси тощо). Плану не можна надавати виняткового значення. Його варто оперативно змінювати залежно від кон'юнктури на фінансовому ринку, він може зазнавати змін залежно від ринкових ситуацій [4, с.7].

Метою внесення коректив є підвищення ступеня адекватності стратегії банку щодо його можливостей і стану макросередовища. Таке коригування стратегічного плану відбувається під впливом зміни умов діяльності банку на етапі формування варіантів його розвитку або при виявленні невідповідностей уже розробленого стратегічного плану в

процесі його конкретизації у тактичні і оперативні плани. Вважаємо, що гнучкість системи планування досягається шляхом введення процесу коригувань планів залежно від фактичних результатів.

Наприклад, банк планував щорічний приріст частки ринку на 0,2% (за наявності частки в 0,8% на 01.01.2014 р.): на 01.01.2015 р. контролювати 1,0% активів банківської системи; 01.01.2016 р. – 1,2%; 01.01.2017 р. – 1,4%; 01.01.2018 р. – 1,6%; 01.01.2019 р. – 1,8%; 01.01.2020 р. – 2,0%. Припустимо, що в 2014 та 2015 роках приріст становив 0,1%, тоді скориговані плани будуть складати: 01.01.2017 р. – 1,1%; 01.01.2018 р. – 1,2%; 01.01.2019 р. – 1,3%; 01.01.2020 р. – 1,4%. Припустимо, що в 2014 та 2015 роках приріст становив 0,3%, тоді скориговані плани будуть складати: 01.01.2017 р. – 1,7%; 01.01.2018 р. – 2,0%; 01.01.2019 р. – 2,3%; 01.01.2020 р. – 2,6%.

Оскільки стратегічні, тактичні й оперативні плани пов'язані в єдину систему, то зміна окремих параметрів на будь-якому часовому проміжку призведе до перегляду всіх видів планів. За такого підходу відбувається гнучке зв'язування стратегічних цілей і можливостей їх досягнення в конкретних умовах місця і часу дії банку. Затверджений акціонерами стратегічний план стає основою для планування діяльності банку на більш короткі періоди часу. Цифри і заходи стратегічного плану мають частково директивний і частково прогнозний характер. Ступінь директивності посилюється в процесі трансформації стратегічного плану в тактичний план і надалі в план оперативної роботи банку.

Вважаємо, що можна виділити такі типові сценарії дії банку на основі фактичних і перспективних оцінок його діяльності:

- Сценарій зростання банку, який поділяється на: а) сценарій зростання випереджальний по відношенню до зростанню банківської галузі; б) сценарій зростання приблизно відповідний зростанню банківської галузі; в) сценарій відстаючого зростання від зростання банківської галузі.
- Сценарій зменшення банку, який поділяється на: а) сценарій зменшення випереджаючий зменшення банківської галузі; б) сценарій зменшення приблизно відповідний зменшенню банківської галузі; в) сценарій відстаючого зменшення від зменшення банківської галузі.
- Сценарій стабільності банку, який поділяється на: а) сценарій стабільності в умовах зростання банківської галузі; б) сценарій стабільності в умовах стабільності банківської галузі; в) сценарій стабільності в умовах зменшення банківської галузі.
- Сценарій кризи банку, який поділяється на: а) сценарій кризи в умовах зростання банківської галузі; б) сценарій кризи в умовах стабільності банківської галузі; в) сценарій кризи в умовах системної кризи в банківській галузі.

У рамках цих типових сценаріїв кожен банк має можливість вибору більш конкретного варіанта сценарію дії, наповнення сценарію власними цілями і можливостями їх досягнення (фактичними і плановими показниками).

Висновки і перспективи подальших розробок. У розглянутих більшістю дослідників процедурах розробки варіантів стратегії майже відсутній процес зміни стратегії під впливом зміни зовнішнього середовища. По суті, передбачається, що банк приймає стратегію та слідує їй незалежно від змін макроекономічних показників країни, ступеня мінливості рівня конкуренції в банківській галузі, змін у процесах обслуговування потреб клієнтів. Такий погляд призводить на практиці до значних розбіжностей між заданими параметрами стратегічних планів і фактичними значеннями показників, досягнутих на основі тактичних і, особливо, оперативних планів. Отже, щоб наблизити стратегічні плани банку до реальності потрібно ввести зворотний зв'язок до процесу формування цих планів. Варто зазначити, що зворотний зв'язок повинен впливати на проміжні показники стратегічного плану (на показники оперативно-тактичні) і не торкатися його кінцевих показників (зміна кінцевих показників означає повний перегляд стратегії, а не її коригування після досягнення стратегічних цілей).

Таким чином, весь процес планування набуває системного характеру, де стратегічні, тактичні й оперативні плани (і, головне, показники цих планів) пов'язані між собою і

відрізняються лише за часом досягнення запланованих показників (кінцевих або стратегічних і оперативно-тактичних або проміжних) і за ступенем деталізації планів (стратегічні плани є агрегованими, а оперативно-тактичні плани є більш докладними).

Перспективи подальших розробок за вищезазначеною проблематикою полягають у тому, що на основі отриманих ретроспективних оцінок діяльності банку можна формувати різні сценарії майбутньої діяльності банку залежно від поєднання загальної місії банку і перспективних макроекономічних оцінок розвитку країни або країн, де банк проводить свої операції.

Література

1. *Банковский менеджмент: учеб. / [под ред. д-ра экон. наук, проф. О. И. Лаврушина]. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: КНОРУС, 2009. – 560 с.*
2. *Поморина М. А. Планирование как основа управления деятельностью банка / М. А. Поморина. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 382 с.*
3. *Кох Л. В. Банковский менеджмент: учеб. пособ. / Л. В. Кох, Ю. В. Кох. – Владивосток: Изд-во ВГУЭС, 2006. – 280 с.*
4. *Друкер П. Энциклопедия менеджмента / [П. Друкер; пер. с англ.]. – М.: Вильямс, 2004. – 432 с.*
5. *Куницына Н. Н. Бизнес-планирование в коммерческом банке: учеб. пособ. / Н. Н. Куницына, Л. И. Ушвицкий, А. В. Малеева]. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 304 с.*
6. *Тарасевич Н. В. Управління активами банківської установи / Н. В. Тарасевич, О. В. Ніколюк // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. праць. – Одеса: ОДЕУ. – 2008. – № 34. – С. 299–303.*
7. *Ларионова И. В. Управление активами и пассивами в коммерческом банке: учеб. пособ. / И. В. Ларионова. – М.: Консалтбанкир, 2003. – 272 с.*
8. *Скляренко В. В. Банковский менеджмент: учеб. пособ. / В. В. Скляренко. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2009. – 108 с.*
9. *Тарханова Е. А. Устойчивость коммерческих банков: монография / Е. А. Тарханова. – Тюмень: Вектор Бук, 2003. – 186 с.*

References

1. *Lavrushin, O. I. and other (2009), Management of bank [Bankovskiy menedzhment], KNORUS, Moscow, 560 p. (rus)*
2. *Pomorina, M. A. (2002), Planning as the basis for the management of the bank [Planirovanie kak osnova upravleniya deyatelnostyu banka], Finance and Statistics, Moscow, 382 p. (rus)*
3. *Kokh, L., Kokh, Yu. (2006), Management of bank [Bankovskiy menedzhment], VGEUS, Vladivostok, 280 p. (rus)*
4. *Druker, P. (2004), Encyclopedia of Management. Trans. from Eng. [Entsiklopediya menedzhmenta; per. s angl.], Vilyams, Moscow, 432 p. (rus)*
5. *Kunitsyna, N. N., Ushvitskiy, L. I., Maleeva, A. V. (2002), «Business planning in commercial bank» [Biznes-planirovanie v kommercheskom banke], Finance and Statistics, Moscow, 304 p. (rus)*
6. *Tarasevich, N. V. (2008), «Banking institution asset management» [Upravlinnia aktyvamy bankivskoi ustanovy], Socio-economic research bulletin, ODEU, Odessa, No. 34, pp. 299–303 (ukr)*
7. *Larionova, I. (2003), Asset and liability management in commercial bank [Upravlenie aktivami i passivami v kommercheskom banke], Konsaltbankir, Moscow, 272 p. (rus)*
8. *Sklyarenko, V. (2009), Management of bank [Bankovskiy menedzhment], SPbGUEF, SPb, 108 p. (rus)*
9. *Tarkhanova, E. (2003), The stability of commercial banks: monograph [Ustoychivost kommercheskikh bankov: monografiya], Vektor Buk, Tuymen, 186 p. (rus)*

Стаття надійшла до редакції 02.09.2015.

УДК 336.71

Артур Олегович ШПАКОВСЬКИЙ
здобувач кафедри банківської справи, Львівська комерційна академія,
e-mail: a.shpakovskyi@gmail.com

ОСОБЛИВОСТІ ПРОВЕДЕННЯ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ У БАНКІВСЬКОМУ СЕКТОРІ УКРАЇНИ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ

Шпаковський, А. О. Особливості проведення реструктуризаційних процесів у банківському секторі України на сучасному етапі / Артур Олегович Шпаковський // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. праць; за ред. М. І. Звєрякова (голов. ред.) та ін. (ISSN 2313-4569). – Одеса: Одеський національний економічний університет. – 2015. – Вип. 3. – № 58. – С. 270–275.

Анотація. *У статті розглянуто основні реструктуризаційні заходи, що застосовуються в процесі фінансового оздоровлення банків України. За основними напрямами здійснено аналіз ефективності та доцільності проведення реструктуризаційних заходів у діяльності банків України. Проаналізовано діяльність колекторських фірм та методів боротьби з проблемною заборгованістю у кредитних портфелях банків на сучасному етапі функціонування банківської системи України.*

Ключові слова: *реструктуризація; санаційний банк; негативно класифіковані активи; колекторські компанії.*

Артур Олегович ШПАКОВСКИЙ
соискатель кафедры банковского дела, Львовская коммерческая академия,
e-mail: a.shpakovskyi@gmail.com

ОСОБЕННОСТИ ПРОВЕДЕНИЯ РЕСТРУКТУРИЗАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В БАНКОВСКОМ СЕКТОРЕ УКРАИНЫ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Шпаковский, А. О. Особенности проведения реструктуризационных процессов в банковском секторе Украины на современном этапе / Артур Олегович Шпаковский // Вестник социально-экономических исследований: сб. науч. трудов; под ред. М. И. Зверякова (глав. ред.) и др. (ISSN 2313-4569). – Одесса: Одесский национальный экономический университет. – 2015. – Вып. 3. – № 58. – С. 270–275.

Аннотация. *В статье рассмотрены основные реструктуризационные меры, применяемые в процессе финансового оздоровления банков Украины. По основным направлениям осуществлен анализ эффективности и целесообразности проведения реструктуризационных мер в деятельности банков Украины. Проанализирована деятельность коллекторских фирм и методов борьбы с проблемной задолженностью в кредитных портфелях банков Украины на современном этапе функционирования банковской системы Украины.*

Ключевые слова: *реструктуризация; санационный банк; негативно классифицированные активы; коллекторские компании.*

Arthur SHPAKOVSKYI
Competitor of Banking Department, Lviv Commercial Academy,
e-mail: a.shpakovskyi@gmail.com

FEATURES OF RESTRUCTURING PROCESS IN UKRAINIAN BANKING SECTOR AT THE PRESENT STAGE

Shpakovskyi, O. (2015), Features of restructuring process in Ukrainian banking sector at the present stage. Ed.: M. Zveryakov (ed.-in-ch.) and others [Osoblyvosti provedennia restrukturyzatsiinykh protsesiv u bankivskomu sektori Ukrainy na suchasnomu etapi; za red.: M. I. Zveriakova (gol. red.) ta in.], Socio-economic research bulletin (ISSN 2313-4569), Odessa National Economic University, Odessa, Issue 3, No. 58, pp. 270–275.

 © ШПАКОВСЬКИЙ А.О., 2015

Abstract. *The main measures of restructuring that applied in a process of banks financial rehabilitation in Ukraine are described in the article. Major areas of Ukraine's banks restructuring in terms of efficiency and expediency are analyzed. Working process with debt collection firms and other methods of minimizing bad debt's part in credit portfolios of Ukrainian banks at the present stage of Ukrainian banking system development is analyzed.*

Keywords: *restructuring; sanation bank; adversely classified assets; collection companies.*

JEL classification: *D810, E420, E500, E520*

Постановка проблеми у загальному вигляді. Зміни, що відбуваються в економіці України впродовж останніх 10-ти років, значною мірою визначають та кардинально впливають на напрями і темпи розвитку банківської системи.

Основним трендом цих змін стало широке використання реструктуризаційних заходів, що обумовлене діяльністю банків України в умовах мінливого оточуючого середовища, частих проявів дестабілізуючих чинників світової фінансової кризи та намагання банків функціонувати із максимальною користю в умовах конкурентної боротьби.

Водночас відсутність чітких підходів і критеріїв, а також досвіду проведення реструктуризаційних заходів у межах банківської системи України, призвели до того, що першочергові реструктуризаційні заходи на початку загострення проявів кризових явищ не були проведені вчасно та у повному обсязі.

Це, значною мірою, спровокувало подальший розвиток та загострення дестабілізуючих чинників, серед яких найбільш уразливими стали: зниження ліквідності; порушення фінансової стійкості; збільшення частки негативно класифікованих активів та відтік капіталу із банківської системи на фоні зниження довіри до останньої.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Специфіці, доцільності та етапності проведення реструктуризаційних процесів, як в межах банківської системи, так і в межах окремо взятого комерційного банку, приділено значну увагу в наукових працях З. Васильченко [1], О. Вовчак, І. Вядрова [2], О. Дзюблюка, М. Диби, В. Міщенка, А. Мороза, Т. Однороженко [3], С. Реверчука [4], М. Савлука, Т. Смовженко, О. Сугоняко, А. Шаповалова, Н. Шелудько, Ф. Шпига та інших. Регулювання реструктуризаційних процесів у своїх працях розглядають такі вчені-економісти як В. Геєць, М. Савлук, О. Сніжко та інші.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас, незважаючи на значні наукові доробки, питання дослідження особливостей проведення реструктуризаційних процесів у посткризовій діяльності проблемних та стійких банків України потребує подальшого розгляду та виокремлення найбільш дієвих підходів і максимально ефективних систем заходів, які дозволять здійснювати процеси реструктуризації банку з найменшими наслідками для акціонерів, кредиторів, дебіторів та банківської системи України загалом.

Постановка завдання. Метою статті є виокремлення найбільш раціональних та дієвих заходів проведення реструктуризації негативно класифікованої заборгованості у межах банківської системи України та удосконалення інформаційного та методичного забезпечення процесів фінансового оздоровлення та забезпечення подальшої фінансової стійкості банків України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасна модель ведення банківського бізнесу значною мірою є інтегративною та такою, що потребує поточної модифікації задля дотримання відповідності поточним економічним умовам з метою максимальної адаптації та пристосування до реалій мінливого оточуючого середовища. Унаслідок цього значна частина комерційних банків України під впливом глобалізаційних процесів піддалися дестабілізуючим чинникам впливу світової фінансової кризи суттєво знизивши свою ефективність та стабільність, тим самим окресливши коло першочергових напрямків проведення реструктуризації, метою яких є відновлення та забезпечення їх подальшого стабільного функціонування в межах банківської системи України.

За таких умов, як зазначає З. Васильченко, програма реструктуризації і фінансового оздоровлення комерційних банків України може передбачати заходи, спрямовані на збільшення капіталів банків, поліпшення якості активів, реструктуризацію пасивів, підвищення ліквідності балансу, кваліфіковане управління фінансовими результатами, реструктуризацію балансів і позабалансових вимог і зобов'язань, зміна організаційної структури банків, запровадження тимчасової адміністрації, зокрема, з представниками НБУ [1, с.100].

У практиці вітчизняної банківської системи вищенаведені реструктуризаційні заходи доповнено законодавчо обумовленими діями щодо спрямування негативно класифікованих активів до спеціалізованих установ типу санаційного банку. Це дозволить відновити або ж реалізувати такі активи не в авральному порядку за будь-якими цінами, а з можливістю їх оцінки та продажу за ринковою ціною. Корисність цього заходу полягає в тому, що такі дії дозволяють списати частину вартості негативно класифікованих активів за рахунок резервів, створених на потенційні втрати за цими категоріями активів.

Так, з цією метою згідно з розпорядженням Кабінету Міністрів України від 14 вересня 2011 року «Про утворення санаційного банку» було закладено передумови для створення банку такого типу на базі ПАТ «Родовід банк», а уже з 15 червня 2012 року Національним банком України цьому банку надано ліцензію на здійснення діяльності в напрямі роботи з негативно класифікованими активами державних банків та банків, що були рекапіталізо-ваними за державні кошти, а саме: «Укргазбанку», банку «Київ», «Родовід Банку», а також державним «Ощадбанку» та «Укрексімбанку».

Водночас у проекті закону про санаційний банк значних дискусій зазнали пункти, пов'язані з процесом передачі та обслуговування негативно класифікованих активів банків, стосовно чого так і не було досягнуто консенсусу та досі не прийнято закону, який би значною мірою перешкоджав регенерації передусім рекапіталізованих банків, які стали підконтрольними державі, а також державних банків.

Усі ж інші банки, у переважній більшості, використовують у практиці боротьби з негативно класифікованими активами три основних механізми роботи:

1) утримування кредитів на балансі та продовження пошуку для вирішення проблеми (головним чином шляхом або реструктуризації, або судового стягнення заборгованості). Робота з простроченою заборгованістю може виконуватися внутрішнім колекторським департаментом чи департаментом стягнення простроченої заборгованості, або шляхом передачі стягнення боргів стороннім виконавцям;
2) продаж третій стороні. Продавець може продовжувати обслуговувати портфель на основі договору про обслуговування;
3) списання проблемних кредитів з балансу і припинення заходів щодо стягнення заборгованості.

Як свідчить практика, у переважній більшості випадків роботи банків України з наявними проблемними активами перевага надається, навіть за відносно високої витратності, утримуванню проблемних кредитів на балансі допоки залишається принаймні незначна імовірність відновлення бізнесу позичальника, за умови, що позичальник співпрацює з банком. Відтак, значна частина проблемних кредитів, що знаходяться на стадії внутрішньобанківської реструктуризації, навряд чи будуть виставлені на продаж.

Варто зазначити, що додатково до портфелів проблемної заборгованості, наявних до початку 2014 року, політична нестабільність 2014 року спровокувала формування нової хвилі проблемної заборгованості, яка у 2015 році в умовах зниження рівня капіталізації та зростання ризику ліквідності призвела до того, що в банківському секторі сьогодні наявна значна частка простроченої заборгованості. Так, станом на 01.12.2011 року за своїми обсягами вона перевищила пікові показники рівня посткризової проблемної заборгованості за результатами 2010 року (рис. 1). Це, у свою чергу, створює високий кредитний ризик, який зростатиме й надалі, що негативно відображається як на вартості, так і на доступності кредитів.

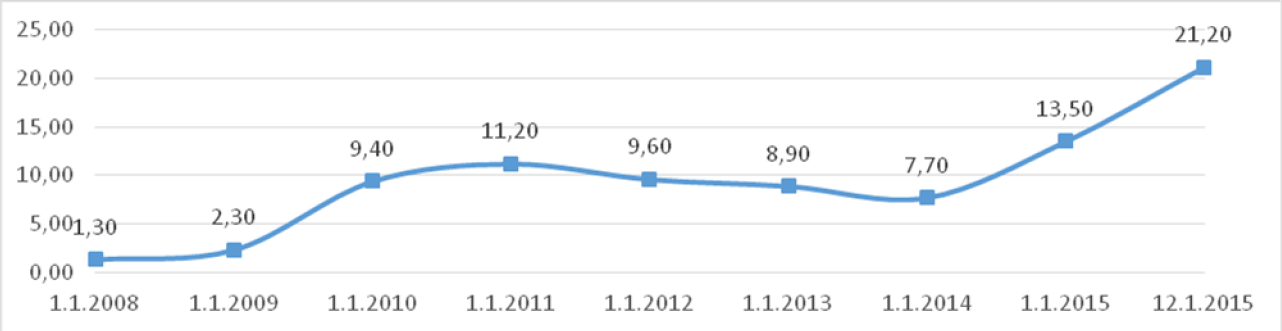


Рис. 1. Частка простроченої заборгованості за кредитами у загальній сумі кредитів станом на 01.01.2008–01.12.2015 рр., % [5]

Позитивна динаміка, що мала місце у посткризовому періоді та характеризувалась поступальним зниженням частки проблемної заборгованості за результатами 2011–2013 рр. змінилась на негативну динаміку, спричинену нестабільністю в східних регіонах України та значною девальвацією гривні, призвівши до відновлення негативної динаміки збільшення частки негативно класифікованих активів, що, у кінцевому результаті, призвело до того, що вже станом на 01.12.2015 р. їх частка зросла до 21,20% та становила 202257,32 млн. грн. для платоспроможних банків за даними Національного банку України.

Однією з причин поганої якості активів та зростання кредитного ризику є ліберальні підходи банків до оцінки платоспроможності позичальників при наданні кредитів та формуванні резервів на покриття ризиків, а також незабезпечення ефективної роботи з проблемними активами.

Підтвердженням цьому слугують дослідження, опубліковані в звіті з оцінки ризиків банківського сектора України міжнародного рейтингового агентства Standard&Poor's. Згідно з цими дослідженнями найближчі 24 місяці частка проблемних активів в банківській системі України збільшиться приблизно з 40% загального обсягу кредитів до 50% внаслідок скорочення ВВП, нестабільності в східних регіонах України і значної девальвації гривні [6].

Варто зауважити, що у випадку невживання банками ефективних заходів щодо зниження кредитних ризиків, Національний банк України буде змушений відповідно до вимог Постанови № 346 «Про затвердження Положення про застосування Національним банком України заходів впливу за порушення банківського законодавства» заборонити банкам, у яких обсяг негативно класифікованих активів перевищує 10% суми класифікованих активів, надавати бланкові кредити та/або здійснювати активні операції з інсайдерами/пов'язаними особами та/або залучати вклади фізичних осіб [7].

На основі цього варто зазначити, що з нарощенням банками портфелів негативно класифікованих активів відкриваються нові горизонти для роботи з проблемною заборгованістю для колекторських компаній в банківській системі України, адже не увесь проблемний портфель є придатним для довгострокового утримання та не усі банки володіють дочірніми колекторськими компаніями. Так, станом на 01.12.2015 року частка проблемної заборгованості, згідно з оцінкою Національного банку, за наданими банками кредитами становить 21,2%, при обсязі кредитного портфеля на зазначену дату в 954044 млн. грн. Таким чином, потенційний обсяг ринку колекторських послуг при роботі з банками за підрахунками становить не менше 202257,33 млрд. грн. (21,2% від загального обсягу проблемних кредитів за даними НБУ) [8].

При цьому сьогодні понад 80% українського ринку колекторських послуг обіймають 9 великих компаній, об'єднаних в Асоціацію Учасників Колекторського Бізнесу України. Іншу частку ринку займають колекторські компанії низки банків; а також кілька сотень невеликих учасників ринку колекторських послуг, частина яких не спеціалізується лише на цій послузі, але зазвичай є фахівцями в юриспруденції (найчастіше, це адвокатські компанії, що пропонують також і колекторські послуги) [9].

Усе це вказує на потребу в чіткому законодавчому регламентуванні діяльності колекторських фірм задля надання можливості широкому колу банків для очищення балансів від негативно класифікованих активів шляхом залучення спеціалізованих фінансових інституцій, як у вигляді дочірніх колекторських компаній, так і у вигляді зовнішніх компаній колекторів, діяльність яких повинна знаходиться в чіткому законодавчому полі.

Висновки і перспективи подальших розробок. Значна частка негативно класифікованих активів, накопичених банками упродовж нещодавньої фінансово-економічної кризи та сучасної політичної нестабільності, зумовлює використання різних реструктуризаційних інструментів, спрямованих на зменшення їх частки у банківських балансах з метою покращення та стабілізації поточної ситуації на банківському ринку України.

У процесі дослідження виокремлено перелік прийнятних для банку методів боротьби з негативно класифікованими активами, які розподіляються на заходи, спрямовані на утримання на балансі негативно класифікованих активів з метою продовження пошуку вирішення проблеми, продажу третій стороні або ж списанні проблемних кредитів з балансу банку.

Кожен із окреслених методів застосовується з урахуванням можливостей банку щодо повернення проблемної заборгованості та, як засвідчує практика, зводиться у переважній більшості випадків до утримання кредитів до кінцевого строку, під час якого ще існує хоча б будь-яка імовірність повернення кредиту, що, значною мірою, провокує накопичення загрозливих обсягів негативно класифікованих активів на балансах банків.

Отже, можемо зробити висновок, що використання диверсифікованого набору підходів до вирішення проблеми управління негативно класифікованими активами дозволяє зменшити їх обсяги та попередити подальше накопичення та негативну дію на діяльність банку та його нормативні показники, які, значною мірою, визначають його подальшу діяльність та фінансову стійкість.

Література

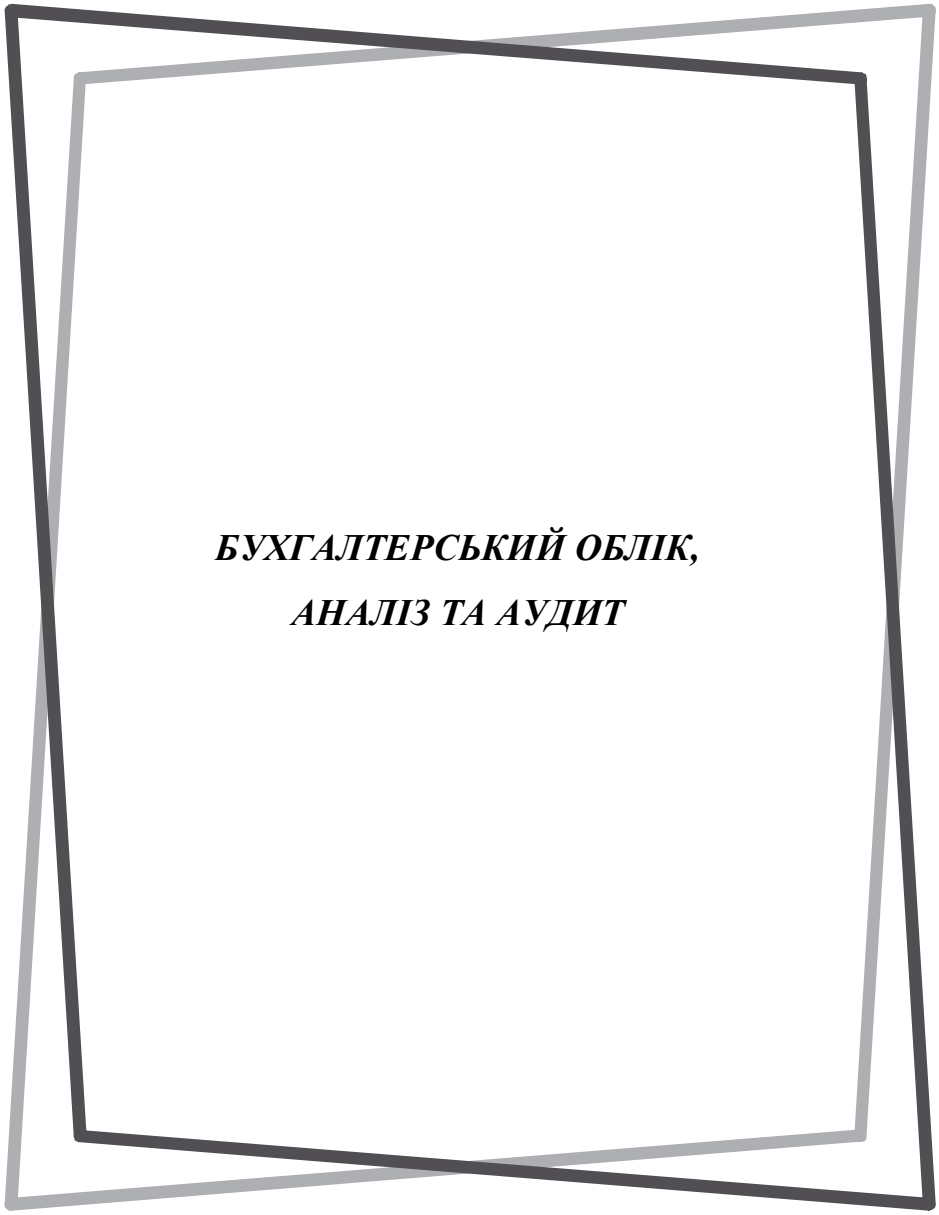
1. *Васильченко З. М. Комерційні банки: реструктуризація та реорганізація / З. М. Васильченко. – К.: Кондор, 2007. – 528 с.*
2. *Вядрова І. М. Вдосконалення організації нагляду за діяльністю комерційних банків / І. М. Вядрова // Вісник Української академії банківської справи. – 2000. – № 2 (9). – С. 28–30.*
3. *Однороженко Т. В. Теоретичне обґрунтування поняття реструктуризації банківського сектору / Т. В. Однороженко // Вісник Донецького національного університету економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського (Серія «Гуманітарні науки»). – 2010. – № 3. – С. 321–326.*
4. *Управління реструктуризацією фінансових посередників в економіці України / [С. К. Реверчук, А. О. Ковалюк, Т. В. Яворська та ін.; за наук. ред. д.е.н., проф. С. К. Реверчука]. – Львів: Растр-7, 2011. – 280 с.*
5. *Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua.*
6. *S&P прогнозує зростання частки проблемних активів банків в Україні до 50% і подальше скорочення частки інкапіталу [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: http://news.finance.ua/ua/news/-/333668/sp-prognozuye-zrostannya-chastky-problemnyh-aktyviv-bankiv-v-ukrayini-do-50-i-podalshe-skorochennya-chastky-inkapitalu.*
7. *Про затвердження Положення про застосування Національним банком України заходів впливу за порушення банківського законодавства: Постанова Національного банку України № 346 від 17.08.2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/ show/z1590-12.*

8. *Щодо забезпечення стабільної діяльності банків: Лист Національного банку України № 47-112/26351 від 28.05.2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/LB14135.html.*
9. *Колекторський ринок України в 2014 році: актуальний зріз стану галузі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ua.prostobiz.ua.*

References

1. *Vasilchenko, Z. M. (2007), Commercial banks: restructuring and reorganization [Komertsiini banky: restrukturyzatsiia ta reorhanizatsiia], Kyiv, Kondor, 528 p. (ukr)*
2. *Vyadrova, I. M. (2000), «Improvement of organization of supervision of commercial banks activity » [Vdoskonalennia orhanizatsii nahliadu za diialnistiu komertsiinykh bankiv], Bulletin of the Ukrainian Academy of Banking, No. 2 (9), pp. 28–30 (ukr)*
3. *Odnorozhenko, T. V. (2010), The theoretical justification of the concept of restructuring the banking sector [Teoretychne obhruntuvannia poniattia restrukturyzatsii bankivskoho sektoru], Bulletin of Donetsk National University of Economics and Trade named after M. Tugan-Baranovskyi, Series of Humanitary Sciences, No. 3, pp. 321–326 (ukr)*
4. *Reverchuk, S. K., Kovaliuk, A. O., Yavorska, T. V. etc. (2011). Ed. by S. K. Reverchuk. Management of financial intermediaries restructuring in the economy of Ukraine [Upravlinnia restrukturizatsiieiu finansovykh poserednykiv v ekonomitsi Ukrainy], Rastr-7, Lviv, 280 p. (ukr)*
5. *Official website of the National Bank of Ukraine [Ofitsiinyi sait Natsionalnoho banku Ukrainy], available at: http://www.bank.gov.ua (ukr)*
6. *«S&P expects the growth in the share of distressed assets of banks in Ukraine up to 50% and a further reduction in the share of foreign capital» [S&P prohnozuie zrostannia chastky problemnykh aktyviv bankiv v Ukraini do 50% i podalshe skorochennia chastky inozemnoho kapitalu], available at: http://news.finance.ua/ua/news/-/333668/sp-prognozuye-zrostannya-chastky-problemnyh-aktyviv-bankiv-v-ukrayini-do-50-i-podalshe-skorochennya-chastky-inkapitalu (ukr)*
7. *«On approval of Regulations on application by the National Bank of Ukraine measures for violation of banking laws: Legal Act of Ukraine, No. 346, 17.08.2012» [Pro zatverdzhennia Polozhennia pro zastosuvannia Natsionalnym bankom Ukrainy zakhodiv vplyvu za porushennia bankivskoho zakonodavstva: Postanova Natsionalnoho banku Ukrainy, No. 346, 17.08.2012], available at: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1590-12 (ukr)*
8. *«On ensuring the stable activity of banks: Letter to the National Bank of Ukraine, No. 47-112/26351, 28.05.2014» [Shchodo zabezpechennia stabilnoi diialnosti bankiv: Lyst Natsionalnoho banku Ukrainy, No. 47-112/26351, 28.05.2014], available at: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/LB14135.html (ukr)*
9. *«Collectors market of Ukraine in 2014: current snapshot of the industry» [Kolektorskii rynok Ukrainy v 2014 rotsi: aktualnyi zriz stanu haluzi], available at: http://ua.prostobiz.ua (ukr)*

Стаття надійшла до редакції 30.09.2015.



БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК,

АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 005.336.1:005.2

Анастасія Леонідівна КОЛЯДА
викладач кафедри економічного аналізу, Одеський національний економічний університет, e-mail: anastasiya.kolyada@bk.ru

АНАЛІТИЧНА ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ ПІВДЕННОГО РЕГІОНУ

Коляда, А. Л. Аналітична оцінка ефективності функціонування підприємств Південного регіону / Анастасія Леонідівна Коляда // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. праць; за ред. М. І. Звєрякова (голов. ред.) та ін. (ISSN 2313-4569). – Одеса: Одеський національний економічний університет. – 2015. – Вип. 3. – № 58. – С. 277–283.

Анотація. *У статті виявлено тенденції розвитку м'ясопереробних підприємств Південного регіону в трьох основних напрямках: аналіз показників ефективності використання виробничих ресурсів; аналіз ефективності використання фінансових ресурсів та аналіз показників рівня ділової активності. Ідентифіковано сильні та слабкі сторони фінансово-господарської діяльності досліджуваних суб'єктів господарювання залежно від досягнутих результатів. Це дозволило виявити пріоритетні шляхи подальшого розвитку підприємств м'ясопереробної галузі в напрямку підвищення їх рівнів прибутковості. Запропоновано відповідні заходи щодо подальшого підвищення ефективності функціонування м'ясопереробних підприємств Південного регіону.*

Ключові слова: *аналітичні оцінка; управління ефективністю; виробничий потенціал; фінансові ресурси; ділова активність; результативність діяльності.*

Анастасия Леонидовна КОЛЯДА
преподаватель кафедры экономического анализа, Одесский национальный экономический университет, e-mail: anastasiya.kolyada@bk.ru

АНАЛИТИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ЮЖНОГО РЕГИОНА

Коляда, А. Л. Аналитическая оценка эффективности функционирования предприятий Южного региона / Анастасия Леонидовна Коляда // Вестник социально-экономических исследований: сб. науч. трудов; под ред. М. И. Зверякова (глав. ред.) и др. (ISSN 2313-4569). – Одесса: Одесский национальный экономический университет. – 2015. – Вып. 3. – № 58. – С. 277–283.

Аннотация. *В статье выявлены тенденции развития мясоперерабатывающих предприятий Южного региона в трех основных направлениях: анализ показателей эффективности использования производственных ресурсов; анализ эффективности использования финансовых ресурсов и анализ показателей уровня деловой активности. Идентифицированы сильные и слабые стороны финансово-хозяйственной деятельности исследуемых субъектов хозяйствования в зависимости от достигнутых результатов. Это позволило выявить приоритетные пути дальнейшего развития предприятий мясоперерабатывающей отрасли в направлении повышения их уровней доходности. Предложены соответствующие мероприятия по дальнейшему повышению эффективности функционирования мясоперерабатывающих предприятий Южного региона.*

Ключевые слова: *аналитические оценка; управление эффективностью; производственный потенциал; финансовые ресурсы; деловая активность; результативность деятельности.*

Anastasiia KOLIADA
Lecturer of Economic Analysis Department, Odessa National Economics University, e-mail: anastasiya.kolyada@bk.ru

ANALYTICAL ESTIMATION OF THE SOUTHERN REGION ENTERPRISES FUNCTIONING EFFICIENCY

© КОЛЯДА А.Л., 2015

Koliada, A. (2016), Analytical estimation of the Southern region enterprises functioning efficiency. Ed.: M. Zveryakov (ed.-in-ch.) and others [Analitychna otsinka efektyvnosti funktsionuvannia pidpryiemstv Pivdennoho rehionu; za red.: M. I. Zveriakova (gol. red.) ta in.], Socio-economic research bulletin (ISSN 2313-4569), Odessa National Economic University, Odessa, Issue 3, No. 58, pp. 277–283.

Abstract. *The article reveals the trends of development of meat processing enterprises of the Southern region in three main directions: analysis of production resources efficiency indicators; analysis of financial resources efficiency and the analysis of the level of business activity indicators. The strengths and weaknesses of financial and economic activity of the investigated business entities, depending on the results achieved, are identified. This provided an opportunity to identify priority ways of the further development of enterprises in the meat industry to improve their levels of profitability. The article proposes the corresponding measures to further improvement of the meat processing enterprises of the southern region functioning.*

Keywords: *analytical evaluation; performance management; productive capacity; financial resources; business activity; effectiveness of activity.*

JEL classification: *L100*

Постановка проблеми у загальному вигляді. На сучасному етапі еволюції господарювання проблеми аналітичної оцінки ефективності функціонування підприємств набувають все більшої актуальності. Життєдіяльність підприємства залежить переважно саме від того, якою мірою забезпечена фінансова віддача ресурсів та наскільки досягається рівень прибутковості в процесі формування витрат. З метою виявлення пріоритетних шляхів подальшого розвитку в напрямку підвищення рівнів прибутковості суб'єктів господарювання Південного регіону, актуальною стає аналітична оцінка ефективності функціонування м'ясопереробних підприємств. Саме тому від вдало обраних та реалізованих на практиці аналітичних методів оцінки залежить розробка відповідних управлінських рішень стосовно ефективності функціонування підприємства.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Аналітичною оцінкою та управлінням ефективністю функціонування підприємств займалися такі вітчизняні вчені як: Н. А. Волкова, О. А. Антипов, Н. С. Шевчук, Т. Ф. Григораш, Н. Г. Слободян, В. Я. Фаріон, В. І. Отенко, О. Г. Янковий та ін. Так, О. А. Антипов, Н. С. Шевчук, Т. Ф. Григораш з метою проведення аналітичної оцінки ефективності функціонування підприємств звертають увагу на аналіз саме виробничих та фінансових ресурсів. На думку Н. Г. Слободяна, особливу увагу в сучасних умовах потрібно звертати на аналіз і прогнозування фінансової стійкості підприємства. О. Г. Янковий вважає за доцільне під час управління ефективністю функціонування підприємства робити акцент на управлінні беззбитковістю за допомогою CVP-аналізу.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Питання посилення існуючої методологічної бази та розробки методичних рекомендацій щодо практичного використання аналітичних методів оцінки та управління ефективністю функціонування підприємств залишаються відкритими і потребують поглиблених досліджень. Вище зазначені питання свідчать про те, що порядок практичної реалізації аналітичної оцінки ефективності функціонування м'ясопереробних підприємств є вельми цікавим з наукової точки зору, оскільки містить багато дискусійних аспектів, які потребують подальшого наукового дослідження.

Постановка завдання. Метою статті є виконання детальної аналітичної оцінки ефективності функціонування та ідентифікація сильних та слабких сторін у виробничо-фінансовій діяльності задля визначення шляхів подальшого розвитку в напрямку підвищення рівнів прибутковості підприємств Південного регіону. Пріоритетним завданням статті є надання ґрунтовних рекомендацій та пропозицій щодо подальшого підвищення ефективності функціонування м'ясопереробних підприємств Південного регіону.

Виклад основного матеріалу дослідження. Однією із найголовніших галузей вітчизняної харчової промисловості є м'ясопереробна, оскільки ступінь її розвитку не тільки визначає рівень продовольчої безпеки країни, впливає на здоров'я та працездатність

населення, але й розглядається як потенційне джерело зміцнення позицій України на зовнішніх ринках [1, с.295].

Аналіз ефективності діяльності м'ясопереробних підприємств Південного регіону дозволив відокремити цілу низку їх спільних та відмінних рис. Так, протягом досліджуваного періоду майже для всіх підприємств за винятком ПП «Південь-М'ясо» характерними були рекордні значення фондоозброєності праці одного працюючого (у 2014 році вказаний показник збільшився в понад 2 рази порівняно з 2013 роком). Зазначена тенденція свідчить про нарощування основного капіталу підприємствами в частині основних засобів.

У сучасних умовах успішна діяльність будь-якого підприємства переважно визначається ефективним функціонуванням системи управління майном. Показник віддачі основних засобів характеризує не тільки ступінь використання основних засобів, але й досягнутий до нинішнього часу рівень корисної віддачі капіталізованих в основні засоби коштів [2, с.109]. Так, в частині ефективності використання основних засобів на аналізованих підприємствах спостерігається тенденція до зменшення віддачі основних засобів та збільшення фондомісткості (рис. 1).

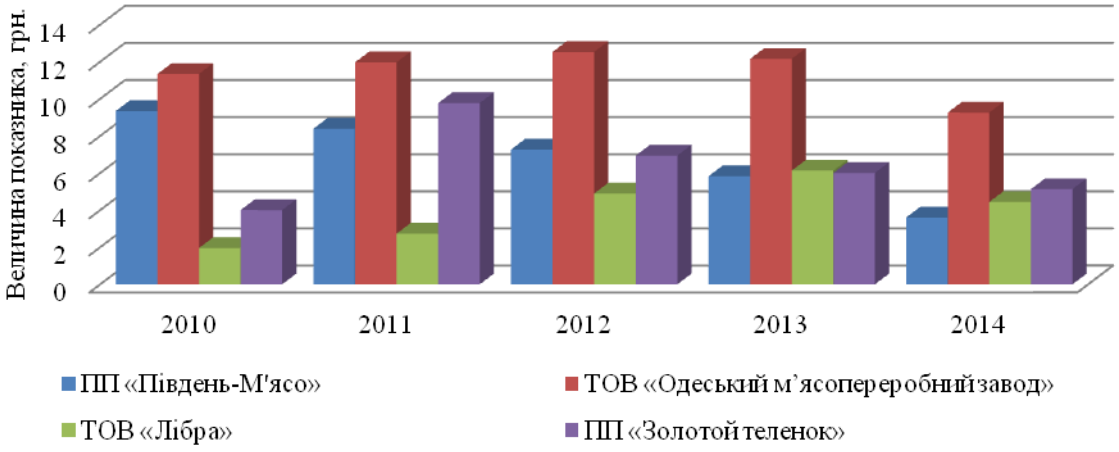


Рис. 1. Динаміка віддачі основних засобів підприємств Південного регіону за 2010–2014 рр.

Раціональне використання матеріалів є істотним чинником зростання виробництва і зниження собівартості продукції, а отже, збільшення прибутку і рівня рентабельності. Тому одним із важливих показників при аналізі ефективності використання виробничих ресурсів є матеріаловіддача [3, с.73]. Так, аналіз ефективності використання матеріальних ресурсів показав, що на всіх підприємствах присутнє зменшення матеріаловіддачі та збільшення матеріаломісткості, що вказує на нераціональне використання матеріальних ресурсів, що призвело до збільшення питомої ваги сировини та матеріалів у собівартості продукції та, відповідно, зменшення прибутковості цих підприємств (рис. 2). Мінімальне значення матеріаловіддачі в 2014 році було у ТОВ «Одеський м'ясопереробний завод» (1,16 грн., що на 38,1% менше ніж у 2013 році).

Унікальна комбінація наявного виробничого потенціалу підприємства з нагромадженим досвідом його використання і сформованим іміджем, що сприяють виготовленню рентабельної продукції, завдяки реалізації якої підприємство здатне забезпечити своє існування в довгостроковій перспективі, є запорукою успішного та ефективного функціонування будь-якого суб'єкту господарювання. Для більшості підприємств Південного регіону характерний значний рівень виробничо-технічного потенціалу, питома вага якого протягом досліджуваного періоду досягла 60–75%. Вказана тенденція свідчить про наявність значних виробничих можливостей у цих підприємств.

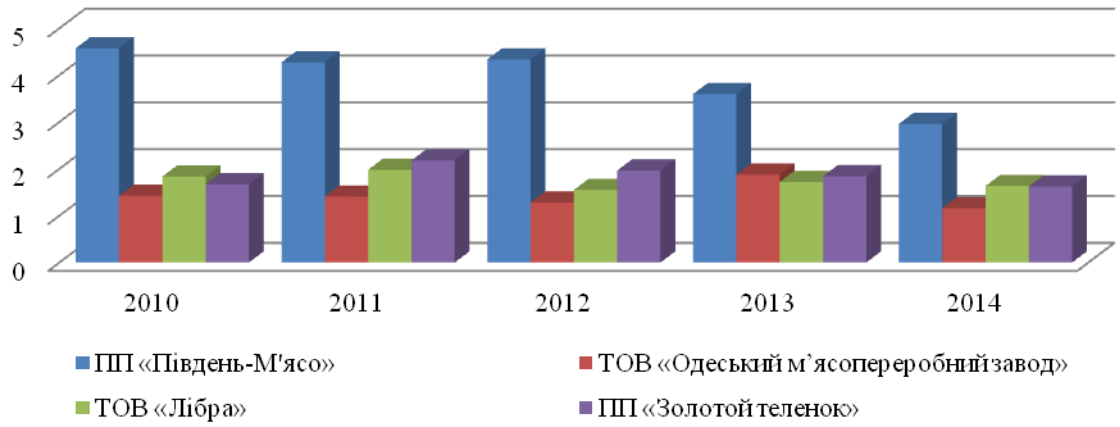


Рис. 2. Динаміка матеріаловіддачі підприємств Південного регіону за 2010–2014 рр.

За аналізований період коефіцієнт співвідношення темпів зростання сукупних витрат до темпів зростання сукупних доходів майже за всіма підприємствам збільшився, що вказує про потенційну можливість зменшення прибутковості, погіршення фінансового стану та платоспроможності підприємств.

Важливою характеристикою фінансово-господарської діяльності підприємства є виробничий левередж та його ефект. Дані показники характеризуються можливістю впливати на формування прибутку від реалізації продукції шляхом зміни обсягу реалізованої продукції та співвідношення змінних і постійних витрат. Ефект виробничого левериджу зріс на всіх підприємствах Південного регіону. Отже, можна зробити висновок, що найефективніше протягом аналізованого періоду використовували свій виробничий потенціал ТОВ «Лібра» та «Південь-М'ясо», а аутсайдерами виявилися ТОВ «Одеський м'ясопереробний завод».

Аналіз показників ефективності використання фінансових ресурсів показав, що протягом останніх п'яти років збільшується питома вага власного капіталу в структурі майна таких підприємств як ПП «Південь-М'ясо», ПП «Золотой теленок». Ця тенденція підтверджується позитивною динамікою коефіцієнта автономії, тобто відбувається підвищення рівня незалежності зазначених підприємств від зовнішніх джерел фінансування активів. Максимальне значення коефіцієнта автономії в 2014 році характерне для ПП «Золотой теленок» (88%) (рис. 3).

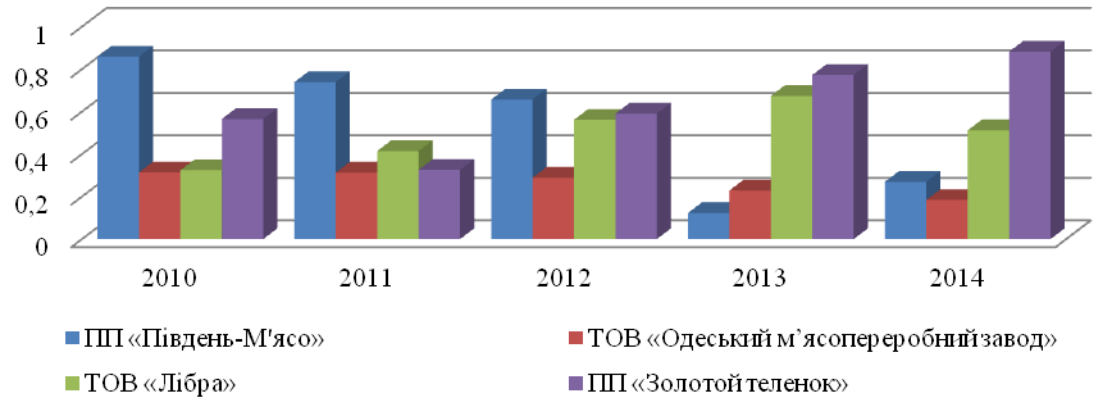


Рис. 3. Динаміка коефіцієнта автономії підприємств Південного регіону за 2010–2014 рр.

За аналізований період не вдалося уникнути збільшення фінансового ризику більшості аналізованих підприємств. Максимальні значення вказаного показника в 2014 році спостерігалися на ТОВ «Одеський м'ясопереробний завод» – 4,43, що більше на 31,5% ніж в 2013 році. Проте ПП «Золотой теленок» спромоглося в 2014 році зменшити фінансовий ризик на 54,8% й досягти позначки в 0,13.

У 2014 році більшість підприємств Південного регіону не платоспроможні за коефіцієнтом швидкої ліквідності. Проте в 2014 році на ПП «Золотой теленок» спостерігався значний надлишок на поточних рахунках грошових коштів, що може призвести в майбутньому до їх знецінення та втрати потенційної можливості отримання додаткового доходу від вдалого їх використання в операційній або інвестиційній діяльності [4, с.55]. Зазначена тенденція підтверджується динамікою коефіцієнта загальної ліквідності ПП «Золотой теленок», оскільки його особливістю є значне перевищення оборотних активів над поточними зобов'язаннями.

Отже, аналіз ефективності використання фінансових ресурсів показав, що протягом досліджуваного періоду беззаперечним лідером є ПП «Золотой теленок».

Аналіз показників рівня ділової активності показав, що за аналізований період на більшості підприємств Південного регіону спостерігається погіршення комерційної діяльності. Так, на ТОВ «Одеський м'ясопереробний завод», ТОВ «Лібра» простежується стабільна тенденція до зменшення ефективності використання оборотного капіталу, що підтверджується негативною динамікою коефіцієнта оборотності оборотних активів [5, с.242].

За рахунок збільшення коефіцієнта оборотності запасів у 2014 році порівняно з 2013 роком дещо підвищився попит на готову продукцію аналізованих підприємств. Максимальне значення вказаного показника спостерігається в 2014 році на ПП «Південь-М'ясо» (29,93), а мінімальне – на ТОВ «Одеський м'ясопереробний завод» (1,47).

Протягом досліджуваного періоду майже на всіх підприємствах відбувається підвищення ефективності кредитної політики підприємств по відношенню до своїх клієнтів, що підтверджується позитивною динамікою коефіцієнта оборотності дебіторської заборгованості за товари, роботи та послуги [6, с.30]. Найбільше значення цього коефіцієнта в 2014 році характерне для ПП «Південь-М'ясо» (29,06). Найбільш ефективне управління кредиторською заборгованістю за товари, роботи та послуги також характерне для ПП «Південь-М'ясо», значення коефіцієнта оборотності кредиторської заборгованістю в 2014 році якого досягло 29,73.

Аналіз динаміки коефіцієнта співвідношення термінів погашення дебіторської та кредиторської заборгованості за товари, роботи та послуги показало, що ТОВ «Лібра», ПП «Південь-М'ясо» вдалося досягнути найкращих результатів у частині управління термінами повернення дебіторської та кредиторської заборгованості, що підтверджується динамікою вищезазначеного показника. Зворотна тенденція присутня на ПП «Золотой теленок», значення коефіцієнта співвідношення термінів погашення дебіторської та кредиторської заборгованості за товари, роботи та послуги якого в 2014 році становило 5,34, що, у свою чергу, свідчить про зменшення можливостей збереження платоспроможності в найближчий час [7, с.234].

Протягом аналізованого періоду тенденція до зменшення готівки наявна у ПП «Південь-М'ясо», ПП «Золотой теленок». Протягом досліджуваного періоду лише ТОВ «Лібра» вдалося зменшити питому вагу точки критичного обсягу в чистому доході від реалізації продукції та відповідно збільшити питому вагу запасу фінансової тривалості в чистому доході, що, у свою чергу, дозволило набагато раніше покрити в повному обсязі всі понесені витрати, почати отримувати прибуток та розширити можливості варіювати обсягом реалізації продукції у вартісному виразі [8, с.20].

Отже, лідером в частині рівня ділової активності можна виокремити ПП «Південь-М'ясо», а аутсайдерами – ТОВ «Одеський м'ясопереробний завод» та ПрАТ «Українські ковбаси».

Аналіз показників прибутковості підприємств Південного регіону показав, що на ТОВ «Гаврилівка», ПрАТ «Українські ковбаси» простежується стійка тенденція до зменшення рентабельності витрат. Так, в 2014 році на ТОВ «Одеський м'ясопереробний завод» присутня збитковість витрат в розмірі 1,025%. Проте ТОВ «Лібра» в 2014 році порівняно з 2013 роком вдалося збільшити рентабельність витрат на 3,4 в.п.

Протягом п'яти років у більшості підприємств Південного регіону простежується позитивна тенденція до збільшення рентабельності продажу, що свідчить про покращення їх виробничо-збутової діяльності. Найбільше значення рентабельності продажу характерне в 2014 році ПП «Золотой теленок» (20,28%).

Підвищення ефективності використання капіталу (основного, оборотного, власного) протягом аналізованого періоду спостерігається на ПП «Південь-М'ясо», ТОВ «Лібра». Найбільші значення рентабельності основного та оборотного капіталів у 2014 році характерні для ТОВ «Лібра» (відповідно 26,66% та 24,74%), а найменші – ТОВ «Одеський м'ясопереробний завод».

Отже, аналіз ефективності функціонування м'ясопереробних підприємств Південного регіону показав, що з найбільшою віддачею використовували наявний виробничо-фінансовий потенціал протягом досліджуваного періоду такі підприємства як ТОВ «Лібра», ПП «Золотой теленок» та ПП «Південь-М'ясо», а аутсайдером виявилося ТОВ «Одеський м'ясопереробний завод».

З метою збільшення прибутковості всіх видів капіталу досліджуваним підприємствам запропоновано оптимізувати структуру:

- основного капіталу шляхом продажу, здачі в оренду або ліквідації основних засобів, які не використовуються у виробничій діяльності;
- оборотного капіталу за рахунок проведення інвентаризації з метою уцінки або списання залежаних, прострочених і неліквідних товарно-матеріальних цінностей;
- власного капіталу за рахунок нарощування нерозподіленого прибутку та щорічних відрахувань не менше 5% від отриманого прибутку за звітний період до резервного капіталу на випадок виникнення непередбачуваних обставин;
- позикового капіталу шляхом підвищення ефекту фінансового левериджу.

Аналізованим суб'єктам господарювання рекомендовано збільшити власні оборотні засоби шляхом довгострокового кредитування, нарощування питомої ваги мобільної складової активів та підвищувати рівень незалежності підприємств від зовнішніх джерел фінансування з метою зміцнення їх фінансової стійкості.

Досліджуваним м'ясопереробним підприємствам бажано задля підвищення рівня платоспроможності та ліквідності збільшувати обсяги найбільш ліквідних активів, тобто грошових коштів та їх еквівалентів шляхом факторингу та рефінансування дебіторської заборгованості.

Висновки і перспективи подальших розробок. У результаті аналізу ефективності функціонування м'ясопереробних підприємств були виявлені тенденції їх розвитку в трьох основних напрямках (аналіз показників ефективності використання виробничих ресурсів, аналіз ефективності використання фінансових ресурсів та аналіз показників рівня ділової активності) та ідентифіковані сильні та слабкі сторони фінансово-господарської діяльності досліджуваних суб'єктів господарювання залежно від досягнутих результатів з урахуванням регіональних особливостей розвитку. Своєчасно проведений аналіз відповідних показників дозволяє на ранній стадії виявити сигнали негативного впливу зовнішнього й внутрішнього середовища на рівень ефективності функціонування підприємств та ідентифікувати пріоритетні шляхи подальшого розвитку в напрямку підвищення рівнів прибутковості суб'єктів господарювання Південного регіону.

Практичне впровадження усіх вищенаведених рекомендацій дозволить підприємствам не лише ефективно використовувати власний виробничий потенціал, але й зберігати при цьому свої позиції на відповідному ринку або розширювати певний його сектор через постійний пошук та реалізацію виявлених резервів в умовах обмеженості ресурсів та впливу факторів зовнішнього середовища.

Перспективою подальших досліджень у даному питанні може розглядатися формування нових напрямків удосконалення методики аналітичного оцінювання ефективності функціонування м'ясопереробних підприємств України.

Література

1. *Волкова Н. А. Аналитическая оценка функционирования пищевых предприятий / Н. А. Волкова, Д. В. Яцковой // Вестник ТвГУ (Серия «Экономика и управление»). – 2014. – № 1(23). – С. 293–301.*
2. *Антипов О. А. Показник фондовіддачі в системі управління майном на підприємстві / О. А. Антипов // Економічний вісник Донбасу. – 2009. – № 1(15). – С. 109–113.*
3. *Шевчук Н. С. Анализ материальных ресурсов в управлении конкурентоспособностью предприятия / Н. С. Шевчук, О. Н. Гайдаенко // Экономика: теория и практика. – 2014. – № 2. – С. 70–75.*
4. *Григораш Т. Ф. Формування джерел фінансових ресурсів підприємства та управління ними / Т. Ф. Григораш, Я. Я. Губенко, К. В. Панич // Молодий вчений. – 2014. – № 11(14). – С. 54–56.*
5. *Слободян Н. Г. Аналіз і прогнозування фінансової стійкості підприємства в сучасних умовах: методологія і практика / Н. Г. Слободян // Економічний аналіз: зб. наук. праць. – 2014. – № 2. – С. 239–245.*
6. *Фаріон В. Я. Аналітична оцінка ділової активності та рентабельності підприємств / В. Я. Фаріон // Інноваційна економіка. – 2013. – № 10. – С. 27–33.*
7. *Отенко В. І. Формування аналітичного інструментарію оцінки ефективності діяльності підприємства / В. І. Отенко // Бізнес Інформ. – 2013. – № 5. – С. 232–237.*
8. *Янковий О. Г. Управління беззбитковістю на рівні підприємства за допомогою CVP-аналізу / О. Г. Янковий, В. О. Янковий // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2015. – № 1 (72). – С. 12–25.*

References

1. *Volkova, N. A., Yatskovoy, D. V. (2014), «Analytical evaluation of the food businesses functioning» [Analiticheskaya otsenka funktsionirovaniya pishchevykh predpriyatiy], Bulletin of the Voronezh State University, Series: Economics and Management, No. 1 (23), pp. 293–301 (rus)*
2. *Antipov, O. A. (2009), «Value of assets in the management of the company's property» [Pokaznyk fondoviddachi v systemi upravlinnia mainom na pidpryiemstvi], Economic Bulletin of Donbass, No. 1 (15), pp. 109–113 (ukr)*
3. *Shevchuk, N. S., Gaydaenko, O. N. (2014), «Analysis of material resources in the management of enterprise competitiveness» [Analiz materialnykh resursov v upravlenii konkurentosposobnostyu predpriyatiya], Economics: Theory and Practice, No. 2, pp. 70–75 (rus)*
4. *Grigorash, T. F., Gubenko, Ya. Ya., Panich, K. V. (2014), «Forming of sources and management of enterprises' financial resources» [Formuvannia dzherel finansovykh resursiv pidpryiemstva ta upravlinnia nymy], Young scientist, No. 11 (14), pp. 54–56 (ukr)*
5. *Slobodian, N. G. (2014), «Analysis and forecasting of financial viability in modern terms: methodology and practice» [Analiz i prohnozuvannia finansovoi stiikosti pidpryiemstva v suchasnykh umovakh: metodolohiia i praktyka], Economic analysis, No. 2, pp. 239–245 (ukr)*
6. *Farion, V. Ya. (2013), «Analytical assessment of business activity and profitability» [Analitychna otsinka dilovoi aktyvnosti ta rentabelnosti pidpryiemstv], Innovative Economy, No. 10, pp. 27–33 (ukr)*
7. *Otenko, V. I. (2013), «Formation of analytical tools for assessing company effectiveness» [Formuvannia analitychnoho instrumentariiu otsinky efektyvnosti diialnosti pidpryiemstva], Business Inform, No. 5, pp. 232–237 (ukr)*
8. *Yankovyi, O. G., Yankovyi, V. O. (2015), «Profitability management at enterprise by means of CVP-analysis» [Upravlinnia bezzbytkovistiu na rivni pidpryiemstva za dopomohoiu CVP-analizu], Foreign trade: Economics, Finance, Law, No. 1 (72), pp. 12–25 (ukr)*

Стаття надійшла до редакції 29.09.2015.

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

УДК 330.322.053.3:004.9

Олена Олександрівна КУЛИНИЧ
аспірант кафедри математичного моделювання економічних систем, Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут», e-mail: elena.kulynych@gmail.com

ПРОБЛЕМИ ВИЗНАЧЕННЯ ДОЦІЛЬНОСТІ ІНВЕСТУВАННЯ СТАРТАПІВ ДЛЯ РОЗВИТКУ ІТ-СЕКТОРУ УКРАЇНИ

Кулинич, О. О. Проблеми визначення доцільності інвестування стартапів для розвитку ІТ-сектору України / Олена Олександрівна Кулинич // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. праць; за ред.: М. І. Звєрякова (голов. ред.) та ін. (ISSN 2313-4569). – Одеса: Одеський національний економічний університет. – 2015. – Вип. 3. – № 58. – С. 285–291.

Анотація. *У статті теоретично обґрунтовано проблеми та перспективи розвитку сфери інформаційних технологій України. Проаналізовано стан українського ІТ-ринку та позиції України в міжнародних рейтингах. Запропоновано наукове цілісне визначення поняття «стартап». Уточнено та згруповано інформацію щодо українських ІТ-стартапів та їхньої кооперації з найбільшими венчурними інвесторами України та світу. Проаналізовано дослідження сучасних науковців та виділено основне поняття «венчурне інвестування» та його основні відмінності від звичайного інвестування. Узагальнено інформацію щодо розвитку стартапів в Україні та залучення ними венчурних інвестицій. Сформульовано рекомендації щодо підтримки та розвитку інноваційного сектору ІТ-підприємств.*

Ключові слова: *інформаційні технології; стартап; венчурні інвестиції; ІТ-аутсорсинг; інновації; конкурентоспроможність.*

Елена Александровна КУЛИНИЧ
аспирант кафедры математического моделирования экономических систем, Национальный технический университет Украины «Киевский политехнический институт», e-mail: elena.kulynych@gmail.com

ПРОБЛЕМЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТИ ИНВЕСТИРОВАНИЯ СТАРТАПОВ ДЛЯ РАЗВИТИЯ ИТ-СЕКТОРА УКРАИНЫ

Кулинич, Е. А. Проблемы определения целесообразности инвестирования стартапов для развития ИТ-сектора Украины / Елена Александровна Кулинич // Вестник социально-экономических исследований: сб. науч. трудов; под. ред. М. И. Зверякова (глав. ред) и др. (ISSN 2313-4569). – Одесса: Одесский национальный экономический университет. – 2015. – Вып. 3. – № 58. – С. 285–291.

Аннотация. *В статье теоретически обоснованы проблемы и перспективы развития сферы информационных технологий Украины. Проанализировано состояние украинского ИТ-рынка и позиции Украины в международных рейтингах. Предложено научное целостное определение понятия «стартап». Сгруппирована информация относительно украинских ИТ-стартапов и их кооперации с крупнейшими венчурными инвесторами Украины и мира. Проанализированы исследования современных ученых и выделено основное понятие «венчурное инвестирование» и его основные отличия от обычного инвестирования. Обобщена информация по развитию стартапов в Украине и привлечения ими венчурных инвестиций. Сформулированы рекомендации по поддержке и развитию инновационного сектора ИТ-предприятий.*

Ключевые слова: *информационные технологии; стартап; венчурные инвестиции; ИТ-аутсорсинг; инновации; конкурентоспособность.*

Olena KULYNYCH
Postgraduate student, Department of Mathematical Modeling of Economic Systems, National Technical University of Ukraine «Kyiv Polytechnic Institute», e-mail: elena.kulynych@gmail.com

© КУЛИНИЧ О.О., 2015

PROBLEMS OF DETERMINING STARTUPS INVESTMENT APPROPRIATENESS FOR IT-SECTOR DEVELOPMENT IN UKRAINE

Kulynych, O. (2015), Problems of determining startups investment appropriateness for IT-sector development in Ukraine. Ed.: M. Zveryakov (ed.-in-ch.) and others [Problemy vyznachennia dotsilnosti investuvannia startapiv dlia rozvytku IT-sektoru Ukrainy; za red.: M. I. Zveriakova (gol. red.) ta in.], Socio-economic research bulletin (ISSN 2313-4569), Odessa National Economic University, Odessa, Issue 3, No. 58, pp. 285–291.

Abstract. *The problems and prospects of information technologies development in Ukraine are theoretically grounded in the article. Information of the Ukrainian IT market and Ukraine's position in international rankings is provided. A holistic scientific definition of «startup» is proposed. Information about Ukrainian IT start-ups and their cooperation with the largest venture capital investors of Ukraine and the world is specified and grouped. The modern scholars' research are analyzed and the basic concept of «venture investment» and its main difference from conventional investments is highlighted. Information on the development and venture capital investments attraction of start-ups in Ukraine is summarized. Recommendations on support and development of innovative IT-sector companies are proposed.*

Keywords: *information technology; startups; venture investment; IT-outsourcing; innovation; competitiveness.*

JEL classification: *O140, O310*

Постановка проблеми у загальному вигляді. Глобалізація економіки, створення прозорості державного апарату управління, підвищення частки сфери послуг стають реальністю завдяки залученню інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ). Розвинені країни активно залучають ІКТ для підвищення рівня економіки та конкурентоспроможності на світовому ринку. Інформаційні технології (ІТ), перш за все, мають за мету не тільки оптимізувати використання ресурсів, але й також залучити додаткові інвестиції.

Упродовж останніх років світовий інтерес до ІТ зріс як з боку споживачів, так і з боку інвесторів. Інвестування, підтримка та розвиток інновацій можна вважати однією з вигідних та престижних діяльностей сьогодення, так як інвестор, фінансуючи проект не тільки стає співвласником пакету акцій, але й також отримує можливість бути частиною великомасштабного венчурного проекту. Тому актуальним питанням постає аспект розвитку України, як однієї з провідних інвестиційних платформ світу, так як країна має потужний потенціал в ІКТ і всі шанси стати одним із основних конкурентів на міжнародному ринку.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Теоретичні та практичні аспекти розвитку інвестування в ІТ-сектор знайшли своє відображення у низці праць таких вітчизняних науковців як: А. В. Катренко, О. В. Пастернак, О. О. Лапко, О. А. Поліщук, В. А. Мельник, Н. В. Голячук, В. В. Довгалюк, В. В. Руденко та ін. Ними було визначено та проаналізовано проблематику інвестування в ІТ-сектор України та досліджено досвід зарубіжних країн, проте не було охарактеризовано окремих галузей ІТ-сфери. Тому ця стаття присвячена виділеній, на думку автора, перспективній частині ІТ-ринку, яка сприяє найбільшому залученню інвестицій, як національних, так і зарубіжних.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Віддаючи належне вітчизняним науковцям, які працювали у цій сфері, доцільно відзначити, що багато аспектів щодо залучення інвестицій в ІТ-сектор досі є невирішеними. У статті наведено обґрунтування дискусійного аспекту доцільності приділення особливої уваги саме стартапам, як об'єктам найбільш містких капіталовкладень венчурними інвесторами. Теоретично обґрунтовані останні тенденції розвитку українського сектору інформаційних технологій. Виділено, а також запропоновано вирішення гальмівних аспектів розвитку інноваційних проектів у ІТ-сфері.

Постановка завдання. Метою статті є визначення, систематизація та аналіз основних переваг та проблем розвитку ІТ-сектора, теоретичне обґрунтування доцільності залучення інвестицій в ІТ-проекти. Основним завданням статті є розробка та рекомендація цілісного поняття «стартап», обґрунтування взаємозв'язку залучення венчурних інвестицій та розвитку інноваційної діяльності в ІТ-сфері, а саме стартапів.

Виклад основного матеріалу дослідження. На сьогоднішній день, розвиток IT-ринку в Україні має потужний потенціал, який дозволить країні в майбутньому стати основною європейською рушійною силою у сфері IT-технологій. Загальні переваги підтримки IT-сектору полягають у збільшенні кількості кваліфікованих робочих місць, підвищенні загальної суми державної казни і виведення країни на новий рівень.

Перевага IT-сфери полягає в тому, що вона не обмежена кордонами та територією, оскільки сучасний світ з'єднується Інтернет-мережею, тому можна завоювати частку світового ринку не покидаючи країни. Значна кількість підприємців уже обрала для ведення IT-бізнесу такі провідні міста, як Київ, Львів та Харків. Ці міста стали перспективними аутсорсинговими центрами, проте існують й інші конкурентні переваги. Наприклад, нестача фінансування стимулює вітчизняні фірми розвиватися швидко та ефективно, при цьому не вимагаючи значних капіталовкладень.

Незважаючи на ключові проблеми, які ще не вирішені українським урядом, і які мають негативний вплив на розвиток IT-ринку (проблеми пов'язані з інвестиційним кліматом та захистом прав інтелектуальної власності), IT-аутсорсинг приносить Україні стабільні прибутки та його ринок послуг зростає швидше, ніж в інших європейських країнах (20–30%). Проте, у квітні 2014 року український уряд разом з провідними IT-аутсорсерами (Ciklum, SoftServe, Miratech, EPAMUkraine, GlobalLogic, LuxoftUkraine та ITUkraine) запроваджують співпрацю над новим національним проектом «Інноваційна Україна», який має за мету реформи в таких сферах, як: податки на IT-сектор; e-commerce; IT-освіти; електронний уряд; підтримка стартапів; венчурне інвестування.

Варто зазначити, що одна із основних цілей – це припинення відтоку українських розробників за кордон [1]. Також цей проект буде спрямовано на подолання основних проблем IT-сектора в Україні.

Виділимо такі основні проблеми, які потребують першочергових змін:

– початкові умови для старту;
– необхідні зміни в законодавстві;
– несприятлива екосистема інвестицій;
– високий корупційний рівень;
– низький рівень готовності бізнес-середовища до змін;
– державні реформи та модернізація.

Зазначимо, що становлення України як конкурентоспроможної країни, полягає в створенні платформи для іноземних інвестицій в IT-сектор, а також інвестування в глобальні IT-технології. Тому доцільно приділяти значно більше уваги стартапам, так як вони взаємопов'язані із залученням інвестицій та приносять більші можливості та прибутки, хоча і відзначаються більшим ризиком.

В умовах сьогодення український ринок приваблює іноземних інвесторів через девальвацію гривні. Так, Київ став одним із дешевих міст Європи з високим рівнем розвитку інфраструктури, якістю життя, і відповідно широкими можливостями для бізнесу. Наприклад, створення стартапу в Україні буде коштувати в 5–10 разів дешевше, ніж в США [2]. Запропонуємо визначення «стартап» для чіткого розуміння поняття, яке розроблено автором на основі [4; 5; 6].

Стартап – це партнерство двох і більше осіб для створення інноваційного продукту або послуги, яке знаходиться на початковій стадії підприємницької діяльності з обмеженими ресурсами, і потребує додаткових венчурних інвестицій. Орієнтованість на глобальний ринок та стабільність доходів – це основні переваги IT-стартапів.

За даними SartupBlink [10], у світі налічується близько 68 000 проектів, із яких близько половини базуються в США, 4303 – у Великій Британії, приблизно 1000 – в Німеччині, майже 900 – у Франції. Щодо України, то кількість стартапів складає 452, із яких 268 засновані в Києві. На даний час, спостерігаємо, що на противагу популяризованій ніші розробки мобільних додатків, з'являється все більше проектів пов'язаних з роботехнікою, освітою тощо. Українські стартапи, незважаючи на кризовий стан економіки,

відсутність реформ, воєнні дії на сході країни, здійснюють прибуткову комерційну діяльність. Так, на рис. 1 наведено стартапи створені в Україні, вартість яких складає понад 1 млрд. доларів.

За допомогою венчурних інвестицій, які зросли майже в 5 разів на кінець 2013 року і становили 50 млн. дол., порівняно з попередніми трьома роками, українські стартапи перетворились на компанії зі світовим ім'ям.

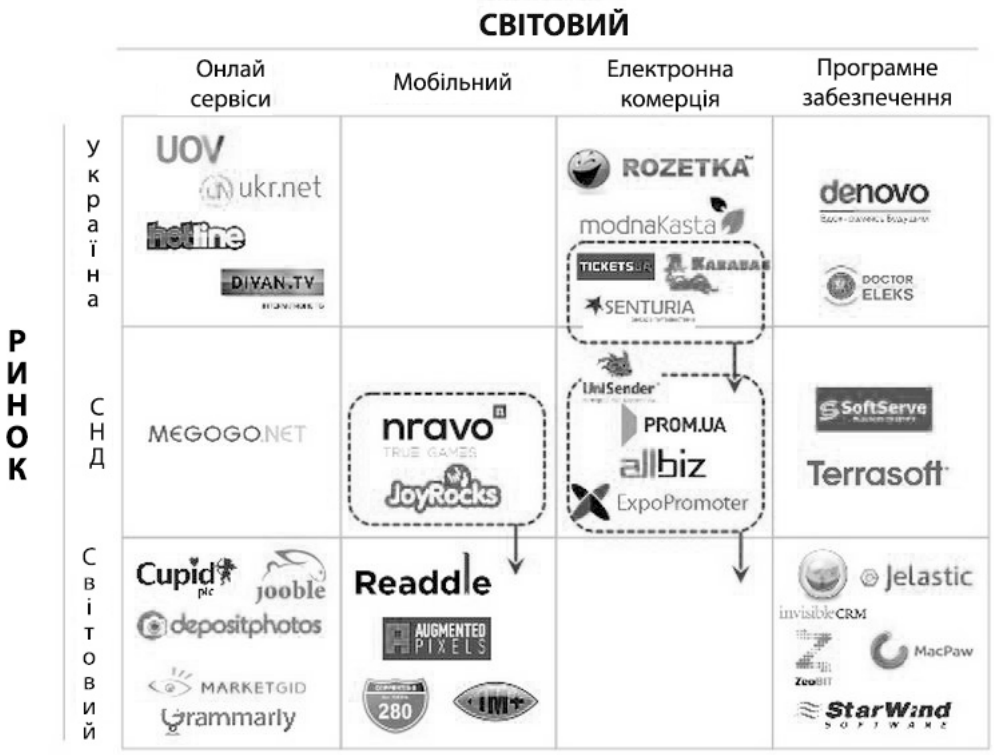


Рис. 1. Стартапи вартістю більше 1 млрд. дол. [1]

А. В. Катренко та О. В. Пастернак [3] використовують таке визначення поняття «венчурне інвестування» (VentureCapital, VC) – це надання коштів на довгий термін молодим компаніям, які знаходяться на ранній стадії розвитку, в обмін на частку в цих компаніях. Можемо доповнити, що його основні відмінності, за О. А. Поліщуком та В. А. Мельник [7], це надання коштів без гарантованого забезпечення майном, заощадженнями або іншими активами, в обмін на обумовлену частку акцій. Саме венчурний капітал допомагає вирішити проблему недостатності фінансування стартапів та інноваційних досліджень, тобто він є об'єднуючою ланкою суб'єктів капіталу та суб'єктів технологій.

Щодо переваг венчурного інвестування, зазначимо, що для ефективного вирішення аспектів підвищення рівня інноваційної діяльності суб'єктів підприємницької діяльності за реалізації трансформаційних процесів в економіці, такі властивості, як мобільність капіталу та його високий рівень прибутковості, перетворюють венчурне інвестування на найбільш результативний фактор розвитку [9].

В Україні нараховується більше 30 великих венчурних інвесторів та інвестиційних компаній, які сформували асоціацію UVCA (Ukrainian Venture Capital & Private Equity Association). Одна із найбільших венчурних інвестиційних компаній – це AVenturesCapital, яка заснована в 2001 році та активно інвестує та просуває вітчизняні проекти не тільки серед українських інвесторів, а також намагається популяризувати та презентувати доцільність інвестування для іноземних вкладників. Так, в табл. 1 та 2 згруповано топ-10 українських IT-стартапів, які мали найбільші суми угод венчурного інвестування за 2014–2015 роки.

Таблиця 1

Топ 5 українських стартапів за сумою залучення інвестицій протягом 2014 року (систематизовано автором на основі [8])

Назва стартапу	Сума угоди, $	Інвестор	Дата	Діяльність
Starwind Software	3 250 000	Almaz Capital, ABRT, AVentures Capital	Квітень 2014	Програмне забезпечення (ПЗ)
Gillbus	3 000 000	InVenture partners, Intel Capital, FinSight Ventures	Червень 2014	Бронювання квитків
Zakaz.ua	2 500 000	Фонд Леоніда Черновецького	Вересень 2014	E-commerce
Keen Systems	1 620 000	Altair Capital, IDG-Accel	Січень 2014	ПЗ
Advice Wallet (Settle)	1 500 000	Life Sreda	Серпень 2014	Мобільні платежі

Таблиця 2

Топ 5 українських стартапів за сумою залучення інвестицій протягом 2015 року (систематизовано автором на основі [11])

Назва стартапу	Сума угоди, $	Інвестор	Діяльність
Cliccky	2 000 000	iTech Capital	Мобільні додатки
Petcube	1 100 000	Almaz Capital, AVentures Capital	Ґаджет
Ajax.Systems	1 000 000	SMRK	Ґаджети
Settle	1 000 000	SMRK	Мобільні платежі
Augumented Pixels	1 000 000	Американські інвестори	Мобільні додатки

Одним із факторів ефективного залучення венчурного інвестування для стартапів є також створення бізнес-інкубаторів. Так, в Україні вже налічується 7 бізнес-інкубаторів: Eastlabs, iHUB, HappyFarm, GrowthUp, Wannabiz, Voomy IT-парк і Polyteco. Проте, беручи до уваги український потенціал та результати, можемо відзначити, що така кількість є замалою. Наприклад, Польща має 127 діючих бізнес-інкубаторів. Завдяки створенню таких посередників, значно покращується інфраструктура у сфері малого та середнього бізнесу, що також є актуальним аспектом для створення розвиненої економіки. Бізнес-інкубатори не тільки сприяють підтримці стартапів, але й також є потужним інструментом у сфері послуг, а саме: коучінг; юридична та фінансова підтримка; навчання; пошук інвесторів; захист інтелектуальної власності.

Зазначимо, що за даними Держстату України [12], частка IT у ВВП країни становила: в 2012 р. – 1,26%, 2013 р. – 1,24%, у 2014 – 1,45% та 2015 р. – 1,99%. Тобто, бачимо тенденцію до зростання і, тим самим, можемо підтвердити наші очікування щодо позитивного впливу розвитку IT-сектора на економіку України. За річними звітами, українська інформаційна продукція та послуги виробляються на суму більш, ніж 2,5 млрд. дол. Не зважаючи на скорочення темпів зростання експорту послуг розробки ПЗ з України, експортна IT-галузь успішно лідирує на ринку країн Східної Європи і стабільно оперує на міжнародному ринку.

За даними дослідницької компанії IDC [13], загальний спад внутрішнього ринку інформаційних технологій становив майже 50%. Обумовлено це було такими факторами, як: скорочення IT-бюджету підприємств на 40%; залежність IT-ринку на 80% від імпортного обладнання. Проте, в міжнародному рейтингу привабливості для інвестицій та IT-аутсорсингу Україна перемістилась вверх, підсумковий індекс 2011 року становив 4,95 бали, а в 2014 р. – 5,03.

Також можемо зазначити, що ІТ-проекти вигідні тим, що їх можна починати і без інвестицій, проте при вкладенні коштів прибутковість може перевищувати очікування. Так, часто ІТ-стартапи мають прибутковість, яка сягає 100%. Ще однією перевагою утримання інвестування на високому рівні в сфері інформаційних технологій є проникнення інтернету у всі сфери життя та діяльності суспільства. Наприклад, сфера бізнесу, при постійному інвестуванні значних ресурсів в інноваційні програми, оптимізує свою діяльність, і водночас зменшує витрати на здійснення різноманітних операцій.

Висновки і перспективи подальших розробок. Таким чином, у статті проаналізовано стан ІТ-аутсорсингу та інвестицій в стартапи. Зважаючи на економіко-політичну ситуацію в Україні протягом 2014–2015 років, зазначимо, що показники ІТ-сектору скоротились і не підтвердили прогнози аналітиків на 2015 рік. Проте ІКТ-інфраструктура продовжує приносити стабільні прибутки та доходи в національну економіку країни. Тому для подальшого розвитку та підвищення кількісних та якісних показників є доцільними такі зміни, необхідні для підтримки та розвитку національного інноваційного виробництва: здійснити якісну маркетингову пропаганду; налагодити партнерство з міжнародними програмами; здійснити зміни в законодавстві; покращити систему освіти та стимулювати інноваційний потенціал на науковому рівні; створити національний проект аналогічний Yozma в Ізраїлі.

У статті також запропоновано цілісне наукове поняття «стартап», що становить її новизну. Теоретично обґрунтовано зв'язок між кількістю стартапів та залученням інвестицій. Виділено низку основних проблем ІТ-сектора України та запропоновано необхідні реформи для їх вирішення. За результатами дослідження можна зробити наступний висновок – інформаційні технології мають великий потенціал у створенні потужної інфраструктури, яка дозволить Україні стати не тільки передовою аграрною країною, а також інноваційною та інформаційною.

Перспективи подальших розробок полягають у більш детальному емпіричному дослідженні залучення венчурних інвестицій в ІТ-сектор та порівняльному аналізі впливу кризових явищ на перспективну сферу розвитку країни.

Література

1. *Официальный сайт Украинского банковского портала: Украину сделают движущей силой в IT-сфере Европы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://banker.ua/bank_news/world/2014/11/24/1180471939/ukrainu-sdelajut-dvizhushhej-siloj-v-it-sfere-evropy.*
2. *Соколов С. IT-будущее Украины [Электронный ресурс] / С. Соколов. – Режим доступа: http://nv.ua/publications/it-budushchee-ukrainy-investor-poyasnil-chem-kiev-luchshe-kalifornii-dlya-cifrovogo-biznesa-43362.html.*
3. *Катренко В. А. Системні аспекти інвестування в галузі інформаційних технологій [Електронний ресурс] / В. А. Катренко, О. В. Пастернак. – Режим доступу: http://science.lp.edu.ua/sites/default/files/Papers/45_66.pdf.*
4. *Official site Forbes: What is startup? [Electornic source]. – Access: http://www.forbes.com/sites/natalierobehmed/2013/12/16/what-is-a-startup.*
5. *Official site Investopedia: Definition of «Startup» [Електронний ресурс]. – Access: http://www.investopedia.com/terms/s/startup.asp.*
6. *Official site Wikipedia, the free encyclopedia: Startups [Electornic source]. – Access: https://en.wikipedia.org/wiki/Startup_company.*
7. *Поліщук О. А. Венчурне інвестування в Україні та фактори, які стримують його розвиток [Електронний ресурс] / О. А. Поліщук, В. А. Мельник. – Режим доступу: http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=24351.*
8. *Сысоев Е. Топ-5 крупнейших инвестиций в украинские стартапы более 11 млн. долларов [Электронный ресурс] / Е. Сысоев. – Режим доступа: http://biz.liga.net/all/all/stati/2856260-top-5-krupneyshikh-investitsiy-v-ukrainskie-startapy-v-2014-om-.htm.*

9. Лапко О. О. Венчурний капітал як джерело фінансування інноваційного розвитку економіки [Електронний ресурс] / О. О. Лапко. – Режим доступу: http://dspace.nbuv.gov.ua/handle/123456789/19816.
10. Вежис Т. Україна – країна успішних стартапів [Електронний ресурс] / Т. Вежис. – Режим доступу: http://www.pravda.com.ua/inozmi/deutsche-welle/2015/01/30/7056873/?attempt=1.
11. Офіційний сайт Федерації Роботодавців України: Статистика стартапів за січень-червень 2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.fru.org.ua/ua/events/business-news/startapivske-pivrichchia-investytsii-v-ukrainski-proekty-za-pidsumkamy-sichnia-chervnia-2015-roku.
12. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу:http://www.ukrstat.gov.ua.
13. Official site International Data Corporation (IDC): Ukraine Market Analysis [Electornic source]. – Access: https://www.idc.com.

References

1. Official site of the Ukrainian Banking portal: «Ukraine made a driving force in the IT sphere in Europe» [Ukrainu sdelayut dvizhushchey siloy v IT-sfere Yevropy], available at: http://banker.ua/bank_news/world/2014/11/24/1180471939/ukrainu-sdelajut-dvizhushhej-siloj-v-it-sfere-evropy (rus)
2. Sokolov, S. «IT-future of Ukraine» [IT-budushcheye Ukrainy], available at: http://nv.ua/publications/it-budushchee-ukrainy-investor-poyasnil-chem-kiev-luchshe-kalifornii-dlya-cifrovogo-biznesa-43362.html (rus)
3. Katrenko, V., Pasternak, A. «System aspects of investing in information technologies» [Systemni aspekty investuvannia v haluzi informatsiinykh tekhnolohii], available at: http://science.lp.edu.ua/sites/default/files/Papers/45_66.pdf (ukr)
4. Official site Forbes: «What is startup?», available at: http://www.forbes.com/sites/natalierobehmed/2013/12/16/what-is-a-startup.
5. Official site Investopedia: Definition of «Startup», available at: http://www.investopedia.com/terms/s/startup.asp.
6. Official site Wikipedia, the free encyclopedia: «Startups», available at: https://en.wikipedia.org/wiki/Startup_company.
7. Polishchuk, A., Melnik, A. «Venture investment in Ukraine and factors that hinder its development» [Venchurne investuvannia v Ukraini ta faktory yaki strymuiut yoho rozvytok], available at: http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=24351 (ukr)
8. Sysoev, E. «Top 5 largest investments in the Ukrainian startups over 11 million dollars» [Top-5 krupneyshikh investitsiy v ukrainskie startapy boleye 11 mln. dollarov], available at: http://biz.liga.net/all/all/stati/2856260-top-5-krupneyshikh-investitsiy-v-ukrainskie-startapy-v-2014-om-.htm (rus)
9. Lapko, A. «Venture capital as a source of funding for innovative economic development» [Venchurnyi kapital yak dzherelo finansuvannia innovatsiinoho rozvytku ekonomiky], available at: http://dspace.nbuv.gov.ua/handle/123456789/19816 (ukr)
10. Vezhys, T. «Ukraine – a country of successful start-ups» [Ukraina – kraina uspishnykh startapiv], available at: http://www.pravda.com.ua/inozmi/deutsche-welle/2015/01/30/7056873/?attempt=1 (ukr)
11. Official site of the Federation of Employers of Ukraine: «Startups Statistics during Jan-Jun 2015» [Ofitsiinyi sait Federatsii Robotodavtsiv Ukrainy], available at: http://www.ivrichchia-investytsii-v-ukrainski-proekty-za-pidsumkamy-sichnia-chervnia-2015-roku (ukr)
12. The official website of the State Statistics Service of Ukraine [Ofitsiinyi sait Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy], available at: http://www.ukrstat.gov.ua (ukr)
13. Official site of International Data Corporation (IDC): «Ukraine Market Analysis», available at: https://www.idc.com.

Стаття надійшла до редакції 28.08.2015.

АВТОРИ СТАТЕЙ

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

1. **Єлісєєва Л. В.** к.е.н., доцент кафедри економіки природокористування та економічної теорії Східноєвропейського національного університету ім. Л. Українки, м. Луцьк;
2. **Матусєвич К. М.** к.е.н., доцент кафедри економічної теорії Рівненського державного гуманітарного університету, м. Рівне;

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

1. **Біленький О. Ю.** д.е.н., професор кафедри міжнародного обліку і аудиту Київського національного економічного університету ім. В. Гетьмана, м. Київ;
2. **Максименко А. В.** к.е.н., доцент кафедри міжнародного обліку і аудиту, Київського національного економічного університету ім. В. Гетьмана, м. Київ;
3. **Маловичко А. С.** к.е.н., доцент кафедри економічної теорії Донецького національного університету економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського, м. Донецьк;

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

1. **Гаврикова А. О.** асистент кафедри менеджменту та оподаткування Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут», м. Харків;
2. **Жмуденко В. О.** к.е.н., доцент кафедри менеджменту організацій Уманського національного університету садівництва, м. Умань;
3. **Карпов В. А.,** к.е.н., професор кафедри економіки та управління національним господарством Одеського національного економічного університету, м. Одеса;
   Шевченко-Перепьолкіна Р. І. аспірант кафедри економіки та управління національним господарством Одеського національного економічного університету, м. Одеса;
4. **Кулінська А. В.** кандидат наук з державного управління, доцент кафедри маркетингу та менеджменту Донецького національного університету економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського, м. Донецьк;
5. **Лозова О. В.** к.е.н., доцент кафедри економічної теорії та прикладної економіки ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі», м. Полтава;

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

1. **Буслаєва Г. В.** старший викладач кафедри бухгалтерського обліку, аналізу і аудиту Одеського національного університету ім. І. І. Мечникова, м. Одеса;
2. **Карташов С. В.** кандидат юридичних наук, здобувач наукового ступеня доктора економічних наук кафедри економіки та управління національним господарством Одеського національного економічного університету, м. Одеса;

3. **Ковальов А. І.,** д.е.н., професор кафедри економіки та управління національним господарством, проректор з наукової роботи Одеського національного економічного університету, м. Одеса;
Карташов С. В. кандидат юридичних наук, здобувач наукового ступеня доктора економічних наук кафедри економіки та управління національним господарством Одеського національного економічного університету, м. Одеса;
4. **Ковальов А. І.,** д.е.н., професор кафедри економіки та управління національним господарством, проректор з наукової роботи Одеського національного економічного університету, м. Одеса;
Семенова В. Г. к.е.н., доцент кафедри економіки підприємства Одеського національного економічного університету, м. Одеса;
5. **Кузнєцова І. О.,** д.е.н., професор, завідувач кафедри менеджменту організацій та зовнішньоекономічної діяльності Одеського національного економічного університету, м. Одеса;
Кюне О. О. викладач кафедри інформаційних систем в економіці Одеського національного економічного університету, м. Одеса;
6. **Маловичко С. В.** к.е.н., доцент, завідувач кафедри маркетингу та менеджменту Донецького національного університету економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського, м. Донецьк;
7. **Матіщак Ю. В.** аспірант кафедри економіки підприємства Одеського національного економічного університету, м. Одеса;
8. **Нікітіна А. В.** к.е.н., асистент кафедри міжнародної економіки Харківського національного автомобільно-дорожнього університету, м. Харків;
9. **Нєнно І. М.** к.е.н., доцент кафедри фінансового менеджменту та фондового ринку Одеського національного економічного університету, м. Одеса;
10. **Ольвінська Ю. О.,** к.е.н., доцент кафедри статистики Одеського національного економічного університету, м. Одеса;
Самотоєнкова О. В. к.е.н., доцент кафедри статистики Одеського національного економічного університету, м. Одеса;
11. **Орленко О. М.** викладач кафедри економіки підприємства Одеського національного економічного університету, м. Одеса;
12. **Погорєлова Т. В.** к.е.н., доцент кафедри статистики Одеського національного економічного університету, м. Одеса;
13. **Попова Н. В.** к.е.н., доцент, завідувач кафедри маркетингу Харківського торговельно-економічного інституту Київського національного торговельно-економічного університету, м. Харків;
14. **Сазонець І. Л.,** д.е.н., професор кафедри міжнародної економіки Національного університету водного господарства та природокористування, м. Рівне;
Покуль О. В. аспірант кафедри міжнародної економіки Національного університету водного господарства та природокористування, м. Рівне;
15. **Селезньова О. О.** к.е.н., доцент кафедри маркетингу Одеської державної академії будівництва та архітектури, м. Одеса;
16. **Семенов В. Ф.,** д.е.н., професор кафедри економіки та управління туризмом Одеського національного економічного університету, м. Одеса;
Нєчева Н. В. аспірант кафедри економіки та управління туризмом Одеського національного економічного університету, м. Одеса;

17. **Семенова К. Д.,** к.е.н., доцент кафедри статистики Одеського національного економічного університету, м. Одеса;
Тарасова К. І. к.е.н., викладач кафедри статистики Одеського національного економічного університету, м. Одеса;
18. **Янковий В. О.** к.е.н., доцент кафедри економіки та управління національним господарством Одеського національного економічного університету, м. Одеса;

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

1. **Кравченко В. П.,** к.е.н., доцент кафедри управління навчальними закладами ДВНЗ «Донбаський державний педагогічний університет», м. Слов'янськ;
Кравченко Н. В. старший викладач кафедри управління навчальними закладами ДВНЗ «Донбаський державний педагогічний університет», м. Слов'янськ;

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

1. **Арутюнян Р. Р.,** к.е.н., доцент кафедри банківської справи Одеського національного економічного університету, м. Одеса;
Арутюнян С. С., к.е.н., доцент кафедри фінансового менеджменту та фондового ринку Одеського національного економічного університету, м. Одеса;
Ітигіна О. В. к.е.н., доцент кафедри фінансового менеджменту та фондового ринку Одеського національного економічного університету, м. Одеса;
2. **Свердан М. М.** кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів, обліку та аудиту Університету економіки та права «КРОК», м. Київ;
3. **Сирчин О. Л.** к.е.н., доцент кафедри банківської справи Одеського національного економічного університету, м. Одеса;
4. **Шпаковський А. О.** здобувач кафедри банківської справи Львівської комерційної академії, м. Львів;

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

1. **Коляда А. Л.** викладач кафедри економічного аналізу Одеського національного економічного університету, м. Одеса;

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

1. **Кулинич О. О.** аспірант кафедри математичного моделювання економічних систем Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут», м. Київ.

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
MINISTRY OF EDUCATION AND SCIENCE OF UKRAINE
ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ODESSA NATIONAL ECONOMIC UNIVERSITY

ВІСНИК СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

SOCIO-ECONOMIC RESEARCH BULLETIN

Збірник наукових праць

Collection of scientific works

Випуск 3 (58) 2015

Issue 3 (58) 2015

За загальною редакцією:
д.е.н., проф. Звєрякова М. І., д.е.н., проф. Ковальова А. І.,
д.е.н., проф. Балджи М.Д., д.е.н., проф. Дворжака И. та ін.

Edited by:
Prof. Zveryakov M. I., Prof. Kovalyov A. I., Prof. Baldji M. D.,
Prof. Jiří Dvořák and others

Підп. до друку 28.10.2015. Формат 84x108/8. Папір офсетний. Гарнітура Times New Roman. Ум. друк. арк. 35,8.
Наклад 100 прим. Зам. № 1123

Друкарня «Атлант» ВОІ СОІУ
65029, м. Одеса, Ольгієвський узвіз, 8
Тел.: 728-45-71, e-mail: ev_atlant@mail.ru
Свідоцтво: 23179617

Signed to print 28.10.2015. Format 84×108/8. Offset paper. Type: Times New Roman. Conventional printed sheets 35,8.
Publication: 100 copies. Order № 1123

Publisher «Atlant»
8, Olhiyivskyy spusk, Odessa, Ukraine, 65029
Phone: +38 (048) 728-45-71
e-mail: ev_atlant@mail.ru
Certificate: 23179617

Свідоцтво про внесення видання видавничої продукції до Державного реєстру видавців, виготівників та розповсюджувачів видавничої продукції від 31.08.2009 р., серія ДК № 3564.

Certificate of inclusion edition publishing products in State Register of publishers, distributors and manufacturers of printed products dated 31.08.2009. Series DK No. 3564.