

ISSN 2307-5740

Науковий журнал

ВІСНИК

**Хмельницького
національного
університету**

Економічні науки

2015, № 3, Том 3

Scientific journal

HERALD

of Khmelnytskyi national university

Economic sciences

2015, Issue 3, Part 3

Хмельницький 2015

ВІСНИК

Хмельницького національного університету

Затверджений як фахове видання

Постановою президії ВАК України від 16.12.2009 № 1-05/6

(http://vak.org.ua/docs//prof_journals/journal_list/whole.pdf)

Засновано в липні 1997 р.

Виходить 6 разів на рік

Хмельницький, 2015, № 3, Т. 3 (224)

Засновник і видавець: Хмельницький національний університет

(до 2005 р. — Технологічний університет Поділля, м. Хмельницький)

Включено до наукометричної бази

НБ України ім. В.І. Вернадського

Index Copernicus

Google Scholar

РИНЦ

http://nbuv.gov.ua/j-tit/Vchnu_ekon

<http://jml2012.indexcopernicus.com/i++i++i++p4539,3.html>

<http://scholar.google.com.ua/citations?hl=uk&user=nDupjDAAAAAJ>

http://elibrary.ru/title_about.asp?id=37652

Головний редактор

Скиба М. Є., д. т. н., професор, заслужений працівник народної освіти України, член-кореспондент Національної академії педагогічних наук України, ректор Хмельницького національного університету

Заступник головного редактора

Параска Г. Б., д. т. н., професор, проректор з наукової роботи Хмельницького національного університету

**Голова редакційної колегії серії
“Економічні науки”**

Войнаренко М. П., д. е. н., професор, заслужений діяч науки і техніки України, проректор з науково-педагогічної роботи, перший проректор Хмельницького національного університету

Відповідальний секретар

Гуляєва В. О., завідувач відділом інтелектуальної власності Хмельницького національного університету

Ч л е н и р е д к о л е г і ї

Альохін О.Б., д.е.н.; Асаул А.М., д.е.н. (Російська Федерація); Благун І.С., д.е.н.; Бондаренко М.І., к.е.н.; Ведерніков М.Д., д.е.н.; Вишківська Зофія, д.е.н. (Польща); Геєць В.М., д.е.н.; Григорук П.М., д.е.н.; Дудко В.М., д.е.н. (Російська Федерація); Завгородня Т.П., д.е.н.; Йохна М.А., к.т.н.; Ковальчук С.В., д.е.н.; Кругляк Б.С., д.е.н.; Кулинич О.І., д.е.н.; Лук'янова В.В., д.е.н.; Любохинець Л.С., к.е.н.; Мікула Н.А., д.е.н.; Микитенко В.В., д.е.н.; Нижник В.М., д.е.н.; Орлов О.О., д.е.н.; Стадник В.В., д.е.н.; Тельнов А.С., д.е.н.; Ткаченко І.С., д.е.н.; Троціковські Тадеуш, к.е.н. (Польща); Тюріна Н.М., к.е.н.; Савіна Г.Г., д.е.н.; Семикіна М.В., д.е.н.; Скоробогата Л.В., к.е.н.; Федотов О.В., д.е.н. (Російська Федерація); Філіппова С.В., д.е.н.; Хрущ Н.А., д.е.н.; Церуйова Тетяна, д.е.н. (Словачія); Чорна Л.О., д.е.н.

Відповідальний за випуск: д. е. н. Григорук П. М., д. е. н. Хрущ Н. А.

Технічний редактор д. т. н. Романюк В. В.

Редактор-коректор Броженко В. О.

**Рекомендовано до друку рішенням Вченої ради Хмельницького національного університету,
протокол № 2 від 24.09.2015**

**Адреса
редакції:**

**Україна, 29016,
м. Хмельницький, вул. Інститутська, 11,
Хмельницький національний університет
редакція журналу “Вісник Хмельницького національного університету”**



(03822) 2-51-08

e-mail: visnyk_khnu@rambler.ru

web: <http://journals.khnu.km.ua/vestnik>

<http://vestnik.ho.com.ua>

http://lib.khnu.km.ua/visnyk_tup.htm

Зареєстровано Міністерством України у справах преси та інформації.
Свідectво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації
Серія КВ № 9721 від 29 березня 2005 року (перереєстрація)

© Хмельницький національний університет, 2015

© Редакція журналу “Вісник Хмельницького
національного університету”, 2015

С. В. БЕЗВУХ, А. Ю. СТОПЧАК СОЦІАЛЬНЕ ПАРТНЕРСТВО НАУКИ І БІЗНЕСУ: ФОРМИ ВЗАЄМОДІЇ, ПРОБЛЕМИ І РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО ЇХ ВИРІШЕННЯ	7
К. Е. БІЛЬОВСЬКИЙ АЛГОРИТМ РЕАЛІЗАЦІЇ БУДІВЕЛЬНИХ ПРОЕКТІВ ПРИ КОМПЛЕКСНОМУ ОБМЕЖЕННІ ТРИВАЛОСТІ БУДІВНИЦТВА І КІЛЬКОСТІ ВИКОРИСТОВУВАНИХ ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ	15
М. П. ВОЙНАРЕНКО, Л. В. СКОРОБОГАТА МЕРЕЖЕВІ ІНСТРУМЕНТИ КАПІТАЛІЗАЦІЇ ІНФОРМАЦІЙНО-ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТА ІННОВАЦІЙ	18
К. В. ГОРБАТЮК СТАТИСТИЧНІ МЕТОДИ ПОБУДОВИ ФУНКЦІЙ НАЛЕЖНОСТІ НЕЧІТКИХ ЕКОНОМІЧНИХ ПОКАЗНИКІВ	25
Т. А. ГОРДСЄВА, О. В. ПЕТРИШИНА ІМПЛЕМЕНТАЦІЯ АУДИТУ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ БЮДЖЕТНИХ КОШТІВ У ПРАКТИКУ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ	32
В. М. ГРАНАТУРОВ, В. О. КРУПСЬКА УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДІВ АНАЛІЗУ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА	35
П. М. ГРИГОРУК, Т. П. ЗАВГОРОДНЯ ПРОГНОЗУВАННЯ ПОКАЗНИКІВ РОБОТИ АВТОТРАНСПОРТУ ХМЕЛЬНИЦЬКОЇ ОБЛАСТІ	42
L. G. HULKO THE STRUCTURE AND PREREQUISITES OF FUNCTIONING OF INTERNATIONAL SYSTEM OF FINANCIAL MONITORING	49
V. V. DIK, A. I. URINTSOV, I. V. PAVLEKOVSKAYA MONITORING SYSTEMS OF APPLICATION EFFECTIVENESS ARE BACK	53
Т. В. ДОНЧЕНКО ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ МОНИТОРИНГУ САНАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ	57
І. О. ДОЦЕНКО ЗАКОНОДАВЧІ УМОВИ НАДАННЯ ДЕРЖАВНОЇ ДОПОМОГИ СІМ'ЯМ З ДІТЬМИ	61
І. О. ЖУРБА, С. М. МИЛЬНІЧЕНКО СТУДЕНТСЬКІ БІЗНЕС-ІНКУБАТОРИ ЯК КЛЮЧОВА УМОВА РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В РЕГІОНІ	64
О. В. ЗАМАЗІЙ ОСНОВНІ ПОЛОЖЕННЯ ТЕОРІЇ ЦІННОСТІ В КОНТЕКСТІ УПРАВЛІННЯ ЗРОСТАННЯМ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА	69
П. Г. ІЖЕВСЬКИЙ РОЛЬ СВІТОВОЇ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ В ГЛОБАЛЬНОМУ ІННОВАЦІЙНО-ТЕХНОЛОГІЧНОМУ РОЗВИТКУ	73

Л. М. КАРПЕНКО ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСАМИ ПІДПРИЄМСТВ: ПРОГНОСТИЧНА ВАЛІДНІСТЬ	77
Я. В. КАЦЕМИР ВЛИЯНИЕ КАЧЕСТВЕННОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ НА РАЗВИТИЕ ТУРИСТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ	86
Р. С. КВАСНИЦЬКА ІНВЕСТИЦІЙНА АКТИВНІСТЬ НЕДЕРЖАВНИХ ПЕНСІЙНИХ ФОНДІВ НА ФІНАНСОВОМУ РИНКУ УКРАЇНИ	90
А. С. КОВАЛЕНКО МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОГНОЗУВАННЯ ЙМОВІРНОСТІ БАНКРУТСТВА ПІДПРИЄМСТВ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА	94
О. С. КОРПАН ОСОБЛИВОСТІ СЕГМЕНТАЦІЇ РИНКУ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ ЯК СКЛАДОВОЇ МАРКЕТИНГОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ	100
И. Д. КОТЛЯРОВ ПРИНЯТИЕ РЕШЕНИЕ ОБ ИСПОЛЬЗОВАНИИ АУТСОРСИНГА С УЧЕТОМ ФАКТОРА РИСКА	106
О. В. КОШОНЬКО НЕОБХІДНІСТЬ ЗАСТОСУВАННЯ МЕХАНІЗМУ МІНІМІЗАЦІЇ КРЕДИТНОГО РИЗИКУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ	111
О. В. КРУПА ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ТА ПРИРОДА ВИНИКНЕННЯ ПОДАТКОВОГО БОРГУ	117
С. М. КСЬОНДЗ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ БЕЗПЕКОЮ БАНКІВ УКРАЇНИ	120
В. Е. КУДЕЛЬСЬКИЙ ЗМІЦНЕННЯ МАТЕРІАЛЬНО-ФІНАНСОВОЇ ОСНОВИ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ	125
О. О. ЛАПКО, Г. В. КРАМАРЕВ ОПТИМІЗАЦІЯ ВЗАЄМОВПЛИВУ ФУНКЦІОНУВАННЯ НАФТОГАЗОВИХ КОМПАНІЙ ТА СТАНУ ДОВКІЛЛЯ	131
К. Л. ЛАРІОНОВА ФОРМУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЄЮ ПІДПРИЄМСТВА	137
Л. П. ЛУЦКОВА ВИОКРЕМЛЕННЯ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА ВИРОБНИКІВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ ТА ФОРМУЛЮВАННЯ ПРАКТИЧНИХ РЕКОМЕНДАЦІЙ ЩОДО ПОБУДОВИ БЮДЖЕТНОЇ МОДЕЛІ АГРАРНОГО ПІДПРИЄМСТВА	142

О. В. МАНТАЛЮК МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ	148
Л. О. МАТВІЙЧУК ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ РОЗМІЩЕННЯ КОШТІВ СТРАХОВИХ РЕЗЕРВІВ	152
І. М. МИХАЙЛОВСЬКА ОСНОВНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ, СТРУКТУРИ ТА ПРИНЦИПІВ ІНТЕРНЕТ-СТРАХУВАННЯ	157
І. М. МИХАЙЛОВСЬКА, О. С. МАНТУР-ЧУБАТА ОРГАНІЗАЦІЙНО-ФУНКЦІОНАЛЬНА СТРУКТУРА ВІДДІЛУ РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВІ	161
М. В. НЕГРЕЙ, А. І. ПАНЧИШИН МОДЕЛЮВАННЯ ВЗАЄМОДІЇ ПІДПРИЄМСТВ ІЗ СУБ'ЄКТАМИ РИНКУ	165
Т. П. НЕСТОРОЕНКО, О. В. БОРДОУСОВ ЦЕННОСТЬ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ ДЛЯ ИНДИВИДА	171
О. Г. НІКОЛАЄВА, Н. В. МЕЛЬНИКОВА, В. І. ВЕРБИЦЬКИЙ АЛГЕБРАІЧНІ КРИТЕРІЇ В ДОСЛІДЖЕННІ СТІЙКОСТІ ЛОГІСТИЧНИХ СИСТЕМ	175
Х. В. ОБЕЛЬНИЦЬКА СИСТЕМА ПОКАЗНИКІВ СОЦІАЛЬНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ НАФТОГАЗОВИХ ПІДПРИЄМСТВ	181
О. Р. ОВЧИННИКОВА, О. О. КУЛИКОВ ДОСЛІДЖЕННЯ ЛАГОВОЇ ЗАЛЕЖНОСТІ ДЕМОГРАФІЧНИХ ПОКАЗНИКІВ	188
А. В. ОЛІЙНИК НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ВІТЧИЗНЯНИМИ БАНКАМИ	193
Н. А. ПЕНКАЛЬ ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТУ ВЗАЄМОДІЇ БАНКІВ І СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ	198
І. В. ПЕРЕВОЗОВА, Т. І. ДОЛІШНЯ ОЦІНКА ДЕБИТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTІ НА ДАТУ БАЛАНСУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ НАФТОГАЗОВОЇ ГАЛУЗІ	201
Л. А. ПРИСТУПА СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМ КАПІТАЛОМ СТРАХОВИКА	205
О. В. ПРОСКУРОВИЧ, А. Ю. БАСС МОДЕЛЮВАННЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	209
О. В. ПРОСКУРОВИЧ, М. М. ЯСТРЕМСЬКИЙ МОДЕЛЮВАННЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	213

Н. А. РЕБУС, Т. В. АЛЕКСЕЕВА, С. В. ШАЙТУРА, В. В. ДИК ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПОСЛЕДСТВИЙ ИНФОРМАТИЗАЦИИ В ОБРАЗОВАНИИ И БИЗНЕСЕ В УСЛОВИЯХ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЩЕСТВА	218
В. О. РЕВЯКІН ДОСЛІДЖЕННЯ УСУНЕННЯ НЕГАТИВНОГО ВПЛИВУ ВИРОБНИЧИХ РИЗИКІВ НА ТЕРМІНИ РЕАЛІЗАЦІЇ БУДІВЕЛЬНИХ ПРОЕКТІВ	222
Г. І. РЗАЄВ, П. П. АНТОНЮК, Т. Г. РЗАЄВА ОЗНАКИ НЕГАТИВНИХ ТЕНДЕНЦІЙ РОЗВИТКУ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ ЗА ПОКАЗНИКАМИ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ЇХ ДІЯЛЬНОСТІ	225
О. В. РУДКОВСЬКИЙ КОРПОРАТИВНА КУЛЬТУРА – МЕТОД ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ	233
Л. В. САЧИНСЬКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА	240
Т. П. СМЕЛЯНСЬКА, Ю. В. ЗУБРИЦЬКА ШЛЯХИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В РЕГІОНАЛЬНОМУ АСПЕКТІ	244
Т. П. СМЕЛЯНСЬКА, І. Р. МАЦЮК СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ ЗА УМОВ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ	249
В. В. СТАДНИК, О. В. ВЕШКО РЕЗУЛЬТАТИ І ПЕРСПЕКТИВИ ДІЯЛЬНОСТІ СПІЛЬНИХ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ У КОНТЕКСТІ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ	253
Н. А. СТЕЦЕНКО СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМ КАПІТАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА	258
І. І. СТРЕЛЬЧЕНКО ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ МОНІТОРИНГУ ТА ПРОГНОЗУВАННЯ КРИЗОВИХ ЯВИЩ НА ФІНАНСОВОМУ РИНКУ	263
І. В. ФОРКУН, Н. Л. ФРОЛОВА ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ПОБУДОВИ МЕХАНІЗМУ КАЗНАЧЕЙСЬКОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ	268
Н. А. ХРУЩ, В. В. ДОЦЕНКО АНАЛІЗ СУЧАСНИХ ПІДХОДІВ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВА	274

СОЦІАЛЬНЕ ПАРТНЕРСТВО НАУКИ І БІЗНЕСУ: ФОРМИ ВЗАЄМОДІЇ, ПРОБЛЕМИ І РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО ЇХ ВИРІШЕННЯ

У статті досліджуються питання співпраці вищих навчальних закладів та бізнесу. Визначено поняття соціального партнерства вищих навчальних закладів та бізнес-структур. Досліджено світовий та вітчизняний досвід співпраці науки та бізнесу. Наведено основні форми такого партнерства. Визначено бар'єри для соціального партнерства науки та бізнесу і запропоновано шляхи їх усунення.

Ключові слова: соціальне партнерство науки та бізнесу, форми взаємодії науки та бізнесу,

S. V. BEZVUH, A. Y. STOPCHAK

Khmelnytskyi National University

SOCIAL PARTNERSHIP OF SCIENCE AND BUSINESS: FORMS OF COOPERATION, PROBLEMS AND RECOMMENDATIONS FOR THEIR SOLUTION

The aim of the article is an analysis of collaboration of business and universities in Ukraine, determination of her basic problems and development of recommendations in relation to their decision. In the article determination of social partnership is given and benefits are certain from the collaboration of business and education. The base models of partnership are considered in the environment of education. The basic forms of collaboration of business and universities are exposed. World experience of collaboration of science and business is investigational. The home features of partnership of universities and business are analyses. Barriers are certain to social partnership of science and business in Ukraine and the ways of their removal are offered. Thus, for stimulation of development of collaboration between institution of higher learning and business in Ukraine it is necessary to reconstruct an operating model university-business on a model university-state-business. For development of effective model of partnership it is first of all necessary to perfect a legislation, which would allow, simplified and stimulated such relations, the state.

Keywords: Social Science and business partnership, forms of cooperation between science and business.

Постановка проблеми. В рамках модернізації освіти протягом останніх десятиліть одним з найважливіших напрямків діяльності вищих навчальних закладів (ВНЗ) стало формування ефективних моделей взаємодії з регіональною владою та бізнес-спільнотою. Партнерство бізнесу та університетів сьогодні є критично важливим для розвитку вітчизняної вищої освіти. В Україні зростає молодіжне безробіття, і, водночас, 20% роботодавців понад 2 місяці не можуть підібрати кваліфікований персонал. Згідно з однією з найбільш поширених точок зору, основна причина полягає у дисбалансі між знаннями і навичками, отриманими у ВНЗ та вимогами ринку праці, це невідповідність між навчальними програмами підготовки фахівців у ВНЗ і реальними потребами ринкової економіки. Однак, існує й інша – суперечностей між фундаментальною освітою і потребами бізнесу немає, однак від фахівців потрібно не знання готових відповідей, а «компетенція», тобто аналізувати проблеми і знаходити правильні рішення в конкретних ситуаціях [1].

На наш погляд, єдиний можливий вихід зі сформованої ситуації – це розвиток взаємодії закладів вищої освіти і роботодавців, або в широкому сенсі – науки та бізнесу. Однак формування взаємодії бізнесу та університетів в односторонньому варіанті, за програмою «постачальник-споживач», не зможе призвести до максимального результату. Необхідні інші, взаємовигідні підходи, які б стимулювали співробітництво та спільні дії обох сторін. Однак, соціальне партнерство науки та бізнесу необхідне з огляду на низку причин:

- по-перше, якісна освіта є ключовим напрямом розвитку країни;
- по-друге, багато сьогодишніх партнерств між бізнесом та університетами є неефективними й містечковими;
- по-третє, є потреба змінювати ставлення партнерів один до одного, оскільки нині бізнес та університети — це різні світи зі своєю культурою, цінностями та історією успіхів.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Соціальне партнерство у системі освіти є об'єктом особливої уваги дослідників: П. Бадаченко, В. Жукова, Г. Задорожного, А. Іонова, А. Муравйова, А. Рибіна О. Олейникова та ін. Міжнародний досвід співпраці університетів та бізнесу досліджували Т. Балужева, А. Данилов, Й. Даньків, І. Поправка, В. Столбов, А. Ташкінов, Н. Шевелєв та ін. Досвід України у співпраці ВНЗ і компаній та її проблеми розглядали О. Вінніков, А. Зінченко, Ю. Лопатинський, М. Саприкіна, О. Янковська, І. Яскал та ін. Питанням соціального партнерства науки та бізнесу приділяється увага не лише з боку науковців, а й великими компаніями: АББ, СКМ, ІВМ, Microsoft, ОККО, Samsung, Coca Cola та ін.

Проте, окремі питання співпраці бізнесу та ВНЗ в Україні залишаються недостатньо дослідженими, що зумовлює необхідність глибшого їх вивчення.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз співпраці бізнесу і університетів в Україні, визначення основних її проблем та розробка рекомендацій щодо їх вирішення

Виклад основного матеріалу. За визначенням, запропонованим Організацією економічного

співробітництва та розвитку, «партнерство» – це система співпраці, заснована на відкритих угодах між різними інститутами, що мають на меті взаєморозуміння, спільно прийняті плани і спільну роботу [2].

Партнерство у сфері вищої освіти розглядається як один з аспектів партнерства соціального, це особливий тип взаємодії освітніх установ з усіма суб'єктами ринку праці, його інститутами, а також територіальними органами управління, націлений на максимальне узгодження і реалізацію інтересів всіх учасників цього процесу. У міжнародній практиці соціальне партнерство у освіті прийнято розуміти як «взаємодію з суб'єктами економічного життя і сфери праці з метою підвищення ефективності професійної освіти і задоволення попиту на вміння та компетенції робочої сили на ринку праці» [3].

Соціальне партнерство у сфері вищої освіти розуміється нами як взаємодія закладів вищої освіти, органів державної влади та місцевого самоврядування, роботодавців, некомерційних організацій та самих студентів з метою досягнення консенсусу та задоволення потреб та інтересів кожної сторони на основі принципу соціальної справедливості. В основі соціального партнерства освіти та бізнесу лежать такі принципи:

- свобода об'єднань,
- багаторівневість співробітництва,
- рівноправність представників суб'єктів соціального партнерства,
- повноважність представників суб'єктів соціального партнерства,
- добровільність прийняття зобов'язань, примирливий характер узгодження розбіжностей.

Таким чином, соціальне партнерство у сфері освіти – це багатосторонній взаємовигідний процес. Ініціаторами співпраці можуть ставати як роботодавці, так і держава, залежно від сформованих виробничих відносин, традицій і моделей регулювання системи вищої професійної освіти.

Співпраця бізнесу та закладів вищої освіти є запорукою результативності технологічних інновацій, допомагаючи бізнесу «розвивати свої динамічні можливості з урахуванням нових форм конкурентних переваг».

Основними вигодами подібної співпраці можна назвати [4–6]:

- посилення ролі у розвитку регіональної і національної економіки.
- фінансування з відносною свободою використання коштів.
- можливість реального застосування розроблених ідей.
- доступ до високотехнологічного обладнання.

– можливість заохочення і стимулювання власних співробітників шляхом преміювання і призначення стипендій.

У світовій практиці можна виділити три основні моделі партнерства в середовищі освіти [7]:

1. Держава не грає ніякої ролі або її роль незначна (Великобританія, США). В даній моделі держава законодавчо практично не регулює професійну освіту, більшість рішень приймається на місцевому рівні, з широкою участю роботодавців.

В США роботодавці стають безпосередніми розробниками та керівниками освітніх програм і курсів. Установи професійної освіти здебільшого незалежні від держави, як з точки зору джерел фінансування, так і в плані розробки освітніх програм.

У Великобританії політика в галузі професійної освіти в основному визначається на місцевому рівні, і центральну роль відіграють роботодавці. Участь роботодавців направлено на формалізацію вимог робочих місць до кваліфікації випускників та розвиток профільних освітніх структур;

2. Держава планує і реалізує професійну освіту і навчання і управляє ним (Франція, Швеція). Для даної моделі взаємодії системи освітніх послуг і ринку праці характерний, насамперед, високий рівень державного регулювання сфери професійної освіти.

У Франції професійну освіту контролюється в основному державними органами, проте соціальні партнери беруть участь у процесі прийняття рішень через тристоронні консультативні органи.

Швецію характеризує політика активного розвитку трудових ресурсів і розвитку профорієнтації, попередньої професійному навчанню;

3. Держава визначає загальні рамки діяльності приватних компаній і організацій по здійсненню професійної освіти і навчання (Німеччина, Нідерланди, Данія).

Для німецької системи професійної освіти характерні концентрація та інтеграція освітніх ресурсів.

У Нідерландах організовані недержавні Національні ради за професійними профілями. Їх мета – посилення ступеня відповідності вимог роботодавців до якості професійної освіти. Разом з соціальними партнерами Національні ради визначають зміст програм навчання кваліфікаційні вимоги до випускників.

У Данії система вищої професійної освіти орієнтована на жорстоку спеціалізацію: з третього курсу навчання загальним дисциплінам, не пов'язаним з профілем майбутньої діяльності, припиняється; нахил робиться на придбання спеціальних умінь і навичок з обраної професії.

Зарубіжний досвід розвитку партнерства бізнесу та університетів свідчить, що розбудова такої співпраці неможлива без активної підтримки з боку держави. В першу чергу, це стосується створення такого правового поля, що стимулює бізнес брати студентів та аспірантів на практику, проводити спільні з університетами дослідницькі проекти.

Взаємодія освітнього закладу з соціальними партнерами може здійснюватися в різних формах. У сферу соціального партнерства можна віднести, наприклад, такі питання:

- формування стратегії розвитку навчального закладу;
- зміст освіти, організація освітнього процесу, контролю якості освіти;
- вивчення ринку праці;
- кадрове та матеріально-технічне забезпечення;
- залучення додаткових фінансових коштів і ресурсів.

Форми взаємодії закладів вищої освіти та бізнесу можна поділити на універсальні та специфічні (рис. 1). Найкращою формою є повномасштабна взаємодія [8]. Однак, така форма не створюється одразу, а формується як результат тривалої взаємодії/співпраці університетів та бізнесу.

Ярмарки вакансій є найбільш відомою та поширеною формою взаємодії ВНЗ та бізнесу. У таких заходах можуть брати участь як великі, так і невеликі компанії. Серед переваг для бізнесу від такої форми співпраці можна виділити можливість налагодження відносин з навчальним закладом, вихід на інші форми співробітництва, презентація компанії у якості роботодавця студентській аудиторії. Для закладів освіти ярмарок вакансій є своєрідним показником успішності співпраці з роботодавцями, можливість показати студентам масштаби взаємодії з компаніями міста, підкреслити, ВНЗ не лише надає можливість отримати освіту, а й сприяє працевлаштуванню.

Спонсорство або партнерство в рамках конференцій (форумів) дає можливість роботодавцям «придивитись» до студентів, як до потенційних працівників.

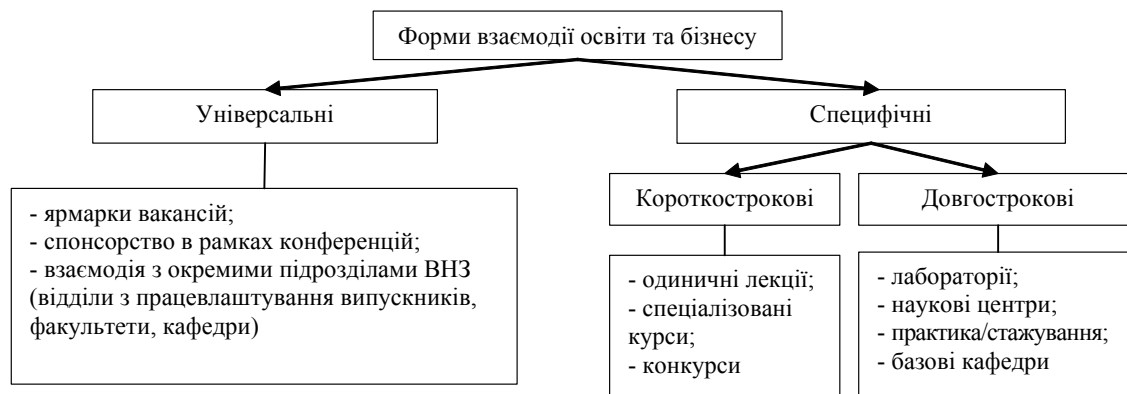


Рис. 1. Форми соціального партнерства вищих навчальних закладів та бізнесу

Важливою універсальною формою взаємодії освіти та бізнесу, особливо для великих університетів зі значним переліком напрямів підготовки, є взаємодія приватних компаній не з ВНЗ в цілому, а з його підрозділами. Наприклад, з відділами з працевлаштування випускників. Звернення роботодавця безпосередньо на кафедри та у відділи працевлаштування для закриття вакансій – це скоріше непрямий шлях пошуку персоналу, але такий спосіб може стати хорошим доповненням до основних шляхів пошуку спеціалістів. Ще однією метою безпосереднього звернення роботодавців на кафедри відповідного профілю є наукове співробітництво із залученням студентів (науково-дослідні роботи, курсові, дипломні роботи) для вирішення конкретних проблем компанії.

Останнім часом набувають поширення специфічні форми залучення роботодавців до навчального процесу ВНЗ. Такі заходи можуть мати як короткостроковий характер, так і бути побудовані на довготривалому співробітництві. Навіть поодинокі лекції представників бізнесу дозволяють урізноманітнити навчальний процес, додати практичного характеру теоретичним матеріалам. Компанії у такий спосіб можуть представити себе студентам.

Взаємовигідною формою взаємодії на базі навчальних закладів може стати організація лабораторій, наукових центрів, базових кафедр. При такому співробітництві ВНЗ отримує сучасне обладнання, розвиваються нові напрями роботи зі студентами. Роботодавці у такий шлях отримують можливість підготовки кадрів відповідно до специфіки компанії. Наукові центри та лабораторії дозволяють бізнесовим структурам відбирати кращих студентів, надавати їм місце для проходження практики (стажування), згодом надати повноцінне робоче місце.

При виборі форми організації взаємодії освіти та бізнесу необхідно враховувати перехід України до двоступеневої моделі освіти, що не може не торкнутись роботодавців. Бакалаври також підготовлені як спеціалісти у певній галузі, але не повинні бути дискриміновані. Однак, запровадження магістратури веде до підготовки вузько спрямованої підготовки. Тут можливий варіант підготовки магістра під конкретних роботодавців за рахунок їх коштів. Це до того ж дозволяє позбутись проблеми конкуренції за студента між ВНЗ та роботодавцем, оскільки велика частина студентів хочуть паралельно працювати та продовжувати навчання у магістратурі. Роботодавець «відволікає» студента, коли він починає працювати повний день,

навчання відходить на другий план. У такому разі ВНЗ втрачає хорошого студента, оскільки роботодавець його активно задіює. Рішення цієї проблеми полягає у створенні базової кафедри, яка готує магістрів під потреби компанії. Наприклад, магістрант перший рік лише навчається, на другий рік починає працювати у режимі часткової зайнятості. Роботодавець у такому випадку знає, що це їхні майбутні працівники й готовий йти на поступки.

Отже, залучення роботодавців до навчального процесу, як довгострокове, так і короткострокове, має багато переваг: збагачує знання студентів у певній галузі (студенти отримують останні новини зі світу бізнесу, останні технології, виробничі технології інших компаній, банківські технології, тощо), дозволяє урізноманітнити навчальний процес, зближує теорію та практику, бізнес-тенденції і вищу освіту. Недоліком є те, що така співпраця вимагає певних витрат (часу, фінансових та ін.), які не кожна компанія може собі дозволити.

В Україні співпраця ВНЗ і бізнесу розвинута на невисокому рівні.

Найпоширенішими формами співпраці ВНЗ із бізнесом в Україні є:

- проходження практики (короткострокової) на базі компанії;
- стажування (довгострокове) на базі компанії;
- проведення навчальних курсів та обладнання лабораторій від компаній;
- проведення студентських конкурсів від компаній.

Найбільш поширена форма взаємодії роботодавців та ВНЗ в Україні – проходження практики (короткострокової) на базі компанії. У такий шлях ВНЗ організовують щорічну співпрацю з підприємствами, установами та організаціями міста та області. Бізнес має змогу обрати студентів з огляду на майбутнє працевлаштування, ВНЗ отримують можливість пов'язати набуті студентами теоретичні знання з практичним досвідом.

Схожою формою співпраці є стажування (довгострокове), що дозволяє студентам зануритись у робочу атмосферу компанії, але при цьому студенти мають можливість поєднувати це із навчанням. Великі міжнародні компанії пропонують довгострокові програми стажувань, до того ж передбачають оплату, навчання і розвиток [9]. У деяких компаніях стажування може стати початковою сходинкою працевлаштування. Наприклад, студент-стажер бере повноцінну участь у розробках, пише код, веде тестування, якщо це відділ тестування тощо. Після закінчення терміну стажування є кілька варіантів розвитку подій. Це може бути перехід на постійну позицію за її наявності або продовження стажування, якщо студент продовжує навчатися, наприклад, в аспірантурі. Якщо студент закінчив вчитися, а вакансії відсутні, то влаштовується на постійну роботу в іншу компанію, при цьому компанія, якщо стажер заслуговує, дає позитивні відгуки.

Прикладів обладнання компаніями лабораторій ВНЗ є досить багато.

Найяскравіший приклад реалізації проекту з надання ВНЗ новітнього устаткування і технологій у форматі навчальних центрів в Україні – міжнародні освітні програми Intel, які з 2004 року почали активно впроваджуватися і в Україні: Intel «Навчання для майбутнього», Intel «Шлях до успіху», Intel ISEF та проект електронного навчання в моделі «1 учень – 1 комп'ютер».

Одеська національна академія харчових технологій отримала від компанії «НІБУЛОН» чотири сучасні високотехнологічні лабораторії, які дадуть можливість на практиці оволодіти методами й технологіями контролю якості зерна, автоматизації процесів управління елеваторами та іншими елементами процесу зберігання зерна та підготовки його до реалізації.

Компанії не лише проводять купівлю нового устаткування для ВНЗ. Вони можуть проводити лекції і майстер-класи для викладачів і студентів, а також направляти своїх працівників на проходження навчання чи підвищення кваліфікації на базі цих лабораторій.

Так, компанія АБВ відкрила навчально-технічний центр у КПІ. В результаті здійсненого проекту на факультеті електроенергетехніки та автоматики спільними зусиллями представників АБВ та професорсько-викладацького складу була створена унікальна навчальна база для прикладного вивчення електротехнічних наук, аналогів якої немає не лише в Україні, а й в країнах СНД [10].

Після створення навчально-технічного центру співпраця АБВ та ФЕА продовжилася. Викладачі факультету проходять тренінги корпоративного університету АБВ, які дають змогу більш детально вивчити технологічні особливості встановленого обладнання та стати сертифікованими фахівцями, спроможними проводити тренінги для інженерного персоналу різного рівня. За участі технічних спеціалістів АБВ професорсько-викладацький склад ФЕА розробив серію лабораторних робіт, які виконуватимуть студенти на базі навчального центру. Центр також дасть можливість підвищувати кваліфікацію технічних спеціалістів, які вже працюють в українських енергокомпаніях.

Крім того, більшість великих компаній запроваджують освітні проекти на базі власних підприємств. Так, в Україні широко відомі програми Microsoft IT Academy, навчальна програма KPMG K-Foundation, Тренувальний табір GL Base Camp GlobalLogic, Українська аграрна школа, Академія бухгалтерської справи та Агроперспектива від Агрохолдингу «Мрія», «В майбутнє – разом!» Інтерпайп тощо [11].

Частина компаній намагаються провести студентські конкурси, спрямовані на розробку нових брендів, технологій або комунікаційних/маркетингових стратегій компанії. Так, Henkel проводить щорічний

студентський конкурс інновацій Henkel Innovation Challenge, в рамках якого потрібно розробити новий продукт або технологію для одного з брендів Henkel у 2050 році. Інший приклад – Brandstorm від L'Oreal. Конкурсне завдання передбачає розробку нового продукту L'Oreal та унікальну комунікаційну стратегію. Переможці національного конкурсу презентують свої проекти топ-менеджерам L'Oreal на міжнародному фіналі у Франції.

В Україні розвиваються й інші форми взаємодії компаній з ВНЗ, як-от:

- екскурсії на підприємство,
- цільові внески на розвиток ВНЗ (ендаументи),
- видання підручників та іншої навчальної літератури,
- підтримка досліджень, підготовка дипломних робіт тощо.

Проте, поширеності вони ще не набули.

При виборі форми взаємодії багато залежить від того, як налаштований роботодавець. Почати налагодження співпраці варто із універсальних форм, адже будь-який роботодавець може взяти участь у ярмарку вакансій, співпрацювати з відділом працевлаштування. Специфічні форми повинні враховувати спрямованість вузу, перелік спеціальностей, рівень освіти студентів, тому передбачає більш глибоку співпрацю ВНЗ та підприємств.

Побудова оптимальної форми взаємодії науки та бізнесу потребує поєднання різних способів співпраці, мережевої схеми взаємодії. Чим більше зв'язків буде налагоджено, тим тіснішою буде співпраця між наукою та бізнесом.

Перевагами співпраці для ВНЗ є вирішення проблем із працевлаштуванням, можливість відстежувати трудову долю студентів, вносити корективи у співробітництво, шукати напрями її удосконалення. Також позитивним є інформування студентів щодо великих роботодавців «з перших рук», адаптація до робочих умов в під час практики та стажувань. Переваги для роботодавців полягають в тому, що вони отримують доступ до аудиторії, яка володіє необхідними базовими знаннями, роботодавець має можливість вибору найбільш талановитих кандидатів. У тих випадках, якщо співпраця була успішною, компанія стала привабливою для основної маси студентів, складається не тільки успішна взаємодія навчального закладу та роботодавця, а й відкривається додатковий канал залучення кадрів - зв'язок з випускниками.

Як недолік для ВНЗ слід відмітити, що студенти відволікаються від навчального процесу, крім того, вторинна зайнятість може негативно впливати на успішність студентів, адже незасвоєний матеріал, що викладається у ВНЗ, здатний знизити конкурентоспроможність майбутнього фахівця на ринку праці [7]. Для роботодавця ж недоліком є те, що студенти не можуть стати повноцінними працівниками, які вкладаються в процес зі стовідсотковою віддачею.

Розвитку партнерства бізнесу та університетів в Україні заважає ціла низка бар'єрів для ефективної співпраці. Дані бар'єри різні як для ВНЗ, так і для бізнесу. До них відносяться [11, 12, 13]:

- недостатня поінформованість бізнесу про можливості співпраці з ВНЗ;
- нерозуміння бізнесом реалій і умов роботи ВНЗ;
- орієнтованість бізнесу лише на швидке отримання прибутку. Бізнес готовий вкладати кошти в те, що приносить швидкий результат, а не в довгострокові проекти як підготовка кваліфікованих кадрів;
- складність узгодження правових параметрів інтелектуальної власності;
- проблеми конфіденційності інформації;
- недостатність фінансових ресурсів у бізнесу для розширення партнерства з ВНЗ;
- неготовність компаній надавати майданчики та обладнання для здобуття викладачами і студентами практичних навичок;
- бюрократичність ВНЗ;
- небажання адміністрації ВНЗ брати на себе додаткове навантаження і проблеми;
- відсутність видимої зацікавленості ВНЗ у працевлаштуванні власних випускників;
- пасивна і консервативна позиція ВНЗ по відношенню до бізнесу, яка полягає в переконаності в тому, що вища школа бездоганна і може готувати необхідних спеціалістів;
- вимоги деяких навальних закладів сплачувати кошти за заходи, які проводять компанії (семінари, презентації тощо);
- відсутність у ВНЗ підрозділів чи конкретно визначених осіб, що відповідають за контакти з бізнесом (від координації профорієнтаційних ініціатив (ярмарки вакансій, дні кар'єри, презентації компаній-роботодавців) до питань інтеграції бізнесу в освітній процес). Компанії, що бажають взаємодіяти інколи змушені одночасно співпрацювати з декількома людьми по різних питаннях;
- відсутність свіжих стандартів навчання і карт-навиків сучасних професій, на основі яких можуть розроблятися нові програми підготовки спеціалістів. Учбові плани не відповідають реальному життю;
- відсутність чітких юридичних аспектів легалізації і затвердження питань взаємодії бізнесу і ВНЗ.

Дослідження «Досвід працевлаштування випускників навчальних закладів: погляд випускників та роботодавців», проведене Центром розвитку КСВ, показало, що, на думку представників ВНЗ, основними бар'єрами є [1]: недостатня поінформованість бізнесу про можливості співпраці з ВНЗ; орієнтованість бізнесу лише на швидке отримання прибутку.

До найменш істотних бар'єрів представниками ВНЗ були віднесені відсутність конкретно визначених осіб у ВНЗ, що відповідають за контакти з бізнесом; нерозуміння бізнесом реалій і умов роботи ВНЗ.

Проте за вищеназваним дослідженням чинники, що віднесені ВНЗ до неістотних, на думку представників бізнесу, є більш вагомими бар'єрами в розвитку співпраці. Вони відносять до найбільших перешкод для налагодження співпраці нерозуміння вищими навчальними закладами реалій бізнес-світу; бюрократичність ВНЗ.

Слід підкреслити, що, за результатами канадського опитування компаній, нерозуміння університетами реалій бізнес-світу, бюрократичні перешкоди теж є головними бар'єрами у взаємодії компаній і університетів (майже третина опитаних компаній – по 29%, відзначили їх як головні проблеми у співпраці). Отож Україна не є винятком. Крім того, респонденти відзначили такі чинники, як недостатність внутрішніх ресурсів для підтримки ефективного партнерства (25% респондентів), проблеми з визнанням інтелектуальної власності (15%) та різницю в організаційній культурі (14%).

Частина компаній не бажають співпрацювати із ВНЗ, оскільки не бачать можливостей останніх підготувати висококласного спеціаліста і цю функцію вони беруть на себе, коли приймають на роботу випускника університету. До причин неможливості ВНЗ надати студенту необхідний рівень знань вони відносять:

- недостатність строків практики студентів;
- застарілі знання у викладачів;
- застарілий стан техніки і обладнання.

За словами директора Департаменту науково-освітнього забезпечення АПК і сільських територій Мінагрополітики, який курирує роботу профільних ВНЗ Сергія Кадигроба жоден ВНЗ чи технікум не може собі дозволити придбати трактора, наприклад, John Deere, щоб викладачі із студентами могли вивчати по ним побудову двигуна [13];

- відстороненість бізнесу від визначення змісту освіти та її якості безпосередньо у ВНЗ.

Для формування і розвитку партнерств між бізнесом та університетами потрібно реформувати модель співпраці ВНЗ-держава-бізнес.

Так, на державному рівні необхідно внести зміни в законодавство в частині:

- надання більшої автономності ВНЗ у управлінні та фінансуванні;
- спрощення процедури отримання благодійної допомоги ВНЗ;
- спрощення процедури внесення змін до навчальних програм і планів ВНЗ, передбачення можливості участі компаній у цьому процесі. Надати можливість бізнесу брати участь у визначенні спеціальностей та карт-навіків по ним, якими студент має володіти по закінченню ВНЗ;
- урегулювання питань захисту інвестицій і прав інтелектуальної власності при розвитку партнерства;
- запровадження податкових пільг та заходів нематеріального стимулювання для компаній, які започатковують програми партнерства з ВНЗ (в тому числі, при наданні практики студентам, викладачам та ін.);
- запровадження на перших етапах додаткового фінансування з боку держави спільних дослідних проєктів ВНЗ і бізнесу;
- передбачення можливості створення й діяльності інноваційних підприємств шляхом об'єднання зусиль і ресурсів компаній та ВНЗ для реалізації проєктів і програм у сфері досліджень та розвитку;
- створення Інтернет ресурсу, на якому ВНЗ і бізнес зможуть розміщувати свої пропозиції і потреби (наприклад, бази тем дипломних робіт, колонки фахівців про планування кар'єри у різних галузях, інформацію про проєкти компаній для студентів, вакансії для студентів тощо);
- забезпечення проведення заходів (виставки, ярмарки та ін.), де могли б зустрітись представники ВНЗ та бізнесу з питань налагодження та удосконалення партнерства;
- запровадження можливості ВНЗ залучати бізнес до власних дорадчих органів чи органів управління;
- запровадження обов'язковості розподілу частини держзамовлень лише серед спільних інноваційних центрів ВНЗ і бізнесу та надання переваги при конкурсній основі спільним інноваційним центрам;
- запровадження обов'язковості частки викладачів представників бізнесу у професорсько-викладацькому складі.

Для налагодження співпраці з компаніями ВНЗ в першу чергу необхідно:

- розробити та прийняти документи, які чітко визначають політику в сфері партнерства (ці документи повинні бути публічними і доступними для широкої громадськості);
- призначити окрему особу, яка буде нести відповідальність за контакти з бізнесом;
- реформувати роботу центрів працевлаштування, які на сьогодні не виконують своїх функцій (наприклад, створення додаткової група з HR-менеджерів);
- залучати представників бізнесу до органів управління навчальним закладом;
- за умов практичної реалізації академічної свободи – збільшувати обсяги практичної підготовки

студентів, починаючи з молодших курсів, впроваджувати нові спеціальності та курси, які пропонуються бізнесом;

- створення Інтернет ресурсів для спілкування студентів з представниками бізнесу;
- залучати бізнес до викладання дисциплін або проведення майстер-класів.

При зацікавленості компаній у співпраці із ВНЗ їм доцільно:

- розробити та прийняти документи, які чітко визначають політику в сфері партнерства (ці документи повинні бути публічними і доступними для широкої громадськості);
- призначити окрему особу, яка буде нести відповідальність за контакти з університетами;
- інвестувати кошти у поліпшення лабораторного обладнання університетів, оскільки така інвестиція дозволить отримати студентами навиків роботи на сучасному обладнанні, і відповідно, скорочує тривалість адаптації молодих фахівців, та підвищує якість дослідницької роботи;
- активно долучатися до процесу формування змісту освіти, зокрема, до робочих груп з розробки професійних стандартів;
- сприяти активності професійних об'єднань роботодавців у процесі реформування вищої освіти в Україні.

Висновки. За результатами проведеного аналізу можна говорити про існування різноманітних форм співпраці закладів освіти та приватних компаній. До універсальних каналів відносять ярмарки вакансій, звернення до відділів сприяння працевлаштуванню випускників, окремих підрозділів ВНЗ. У якості специфічних шляхів виступають короткострокові заходи, наприклад разові лекції або невеликі курси, конкурси. ВНЗ у цьому випадку орієнтуються на специфіку навчальних планів. При використанні таких занять ВНЗ урізноманітнює навчальний процес, студенти мають доступ до знань не тільки на теоретичному, але й практичному рівні, отримують інформацію про нові технології зі світу бізнесу.

Більш складна система взаємодії в рамках навчального процесу у ВНЗ пов'язана із організацією лабораторій, наукових центрів та базових кафедр. Лабораторії, хоча і вимагають від компанії суттєвих матеріальних затрат, дають роботодавцю впевненість у тому, що студенти будуть мати практичні навички роботи з продуктом, будуть знати специфіку виробничого процесу. Базові кафедри дозволяють студентам виконувати дослідницькі проекти з урахуванням специфіки роботодавця. Компанія в цьому випадку отримує не тільки освічений персонал, а й працівників, які поєднують у собі потенціал науковця і практика. Можлива також співпраця на базі підприємств. Це можуть бути разові відвідування підприємства для ознайомлення, система проходження практики, стажування.

При реалізації специфічних форм співпраці підприємства, як правило, орієнтуються на цільові заклади освіти, факультети, напрями підготовки.

При цьому компанії витрачають певні ресурси (матеріальні, часові, людські), але тим самим забезпечують собі потік кадрів певної кваліфікації та досвіду. ВНЗ при цьому отримують впевненість у працевлаштуванні випускників, можливість відстежувати затребуваність на ринку праці випускників різних спеціальностей. На даному етапі і закладам освіти, і приватним компаніям необхідно не тільки підтримувати існуючі форми взаємодії, здійснювати пошук нових форм, а й аналізувати ефективність того чи іншого виду співпраці для модернізації і поліпшення.

Зарубіжний досвід розвитку співпраці університетів і компаній показує, що дане партнерство активно має підтримувати і стимулювати держава. Тобто, нова модель має бути побудована як співпраця з сторін, а саме: університету, держави і компанії.

В Україні партнерство університетів і бізнесу розвинуто на невисокому рівні. До найпоширеніших форм співпраці ВНЗ із бізнесом в Україні відносять: проходження практики на базі компанії; стажування на базі компанії; проведення навчальних курсів та обладнання лабораторій від компанії; проведення студентських конкурсів від компанії.

Основними бар'єрами у розвитку співпраці між університетами і бізнесом в Україні виступають нерозуміння ВНЗ реалій бізнес-світу та їх бюрократизованість.

Для стимулювання розвитку співпраці між ВНЗ і бізнесом в Україні необхідно перебудувати діючу модель університет-бізнес на модель університет-держава-бізнес. Тобто для розвитку ефективної моделі партнерства в першу чергу державі необхідно вдосконалити законодавство, яке б дозволяло, спрощувало і стимулювало такі відносини. Сама ж модель партнерства має бути побудована на таких елементах: носити стратегічний характер; мати вплив на загальний рівень підготовки спеціалістів; мати чітко визначені довгострокові цілі та результати партнерства; використовувати комплекс форм співробітництва, які мають між собою логічний взаємозв'язок.

Література

1. Досвід працевлаштування випускників вищих навчальних закладів: погляд випускників та роботодавців [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://bestuniversities.com.ua>.
2. Організація економічного співробітництва та розвитку // The Organisation for Economic Cooperation and Development (OECD) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.oecd.org>.

3. Олейникова О.Н. Социальное партнерство в сфере профессионального образования в странах Европейского Союза / О.Н. Олейникова, А.А. Муравьева // Высшее образование в России. – 2009. – № 6. – С. 111–120.
4. Поправка И. Сотрудничество бизнеса с вузами: возможности для обеих сторон / И. Поправка // Управление персоналом – Украина. – 2014. – № 2. – С. 28–29.
5. Даньків Й.Я. Співпраця університетів і підприємств на сучасному етапі розвитку соціально-економічних відносин України / Й.Я. Даньків, М.С. Попович, Ю.Я. Волошина // Науковий вісник Ужгородського університету. – 2013. – № 4. – С. 81–84.
6. Нямышук Г.В. Эффективность деятельности высших учебных заведений у стратегическом партнерстве с бизнесом / Г.В. Нямышук // Стратегия экономического развития Украины. – 2013. – № 33. – С. 265–270.
7. Балужева Т.В. Взаимодействие вуза с работодателями как фактор успешного трудоустройства выпускников / Т.В. Балужева // Международный электронный журнал. Устойчивое развитие: наука и практика. – 2014. – № 1. – С. 3–10.
8. Стратегическое партнерство вузов и бизнес-сообщества / А. А. Ташкинов, Н. А. Шевелев, А. Н. Данилов, В. Ю. Столбов // Университетское управление. – 2011. – № 6. – С. 44–52.
9. Лопатинський Ю. Програма ТЕМПУС: налагодження співпраці університету з роботодавцями [Електронний ресурс] / Ю. Лопатинський, І. Яскал // Програма ТЕМПУС: налагодження співпраці університету з роботодавцями. – Режим доступу : <http://cap4com.eu>.
10. Практики КСВ в Україні 2013 / під ред. Саприкіної М.А., Янковської О.І. / Центр «Розвиток КСВ». – К., 2014. – 113 с.
11. Якісна вища освіта: роль партнерств / Зінченко А., Саприкіна М., Янковська О., Вінніков О. – К., 2013. – 20 с.
12. Звіт за результатами I Національного Форуму «Бізнес і університети» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://csr-ukraine.org/wp-content/uploads/2014/04/ForumReport_Final.pdf.
13. Звіт за результатами II Національного Форуму «Бізнес і університети: трансформація освіти» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://csr-ukraine.org/wp-content/uploads/2015/02/II_Forum_Report_f.pdf.

Надійшла 14.09.2015; рецензент: д. е. н. Хрущ Н. А.

АЛГОРИТМ РЕАЛІЗАЦІЇ БУДІВЕЛЬНИХ ПРОЕКТІВ ПРИ КОМПЛЕКСНОМУ ОБМЕЖЕННІ ТРИВАЛОСТІ БУДІВНИЦТВА І КІЛЬКОСТІ ВИКОРИСТОВУВАНИХ ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ

В роботі проводиться дослідження можливості реалізації будівельних проектів при комплексному обмеженні тривалості будівництва і кількості використовуваних трудових ресурсів. На стадії підготовки та укладання контрактів на зведення будівель можуть бути задані не одна, а кілька обмежуючих умов. Побудова алгоритму багатоваріантного пошуку рішення поставленого завдання з врахуванням комплексного обмеження тривалості будівництва і обсягу виділених трудових ресурсів дозволяє автоматизувати цей процес дослідження.

Ключові слова: будівельні, обмеження тривалості, трудові ресурси.

C. E. BELOVSKY

Khmelnytsky National University

THE ALGORITHM OF CONSTRUCTION PROJECTS REALIZATION WITH COMPLEX LIMITATION OF BUILDING DURATION AND AMOUNT OF THE USED LABOUR RESOURCES

This article conducts a study to find possibility of the implementation of construction projects with complex limitation of duration and quantity of labour resources. At the stage of preparation of contracts for the construction of buildings can be defined not one, but several limiting conditions. Construction of multivariate search algorithm of the task solution taking into account the complex to limit the duration of construction and the amount of labour resources allows you to automate this research process.

Keywords: construction, time limit, labour.

Вступ

В сучасній галузі будівництва удосконалення методів оцінки реалізації будівельних проектів, а також обґрунтування раціональної тривалості їх реалізації в різноманітних обмеженнях є актуальним завданням для підприємств та організацій, котрі працюють у сфері будівництва. Пошук рішень в області організації будівництва завжди пов'язаний з урахуванням обмежуючих факторів виробництва. Найбільш часто такими обмеженнями є тривалість будівництва і обмеження за кількістю використовуваних ресурсів, зокрема за кількістю робітників будівництва [1]. На стадії підготовки та укладання контрактів на зведення будівель може бути задана не одна, а кілька обмежуючих умов. Наприклад, може бути задане комплексне обмеження, що включає в себе зовнішнє обмеження по тривалості реалізації проекту, а також внутрішнє по кількості використовуваних трудових ресурсів [2]. У цьому випадку рішення поставленої задачі може бути зведене до двох варіантів [3]:

дослідити можливість реалізації проекту у встановлений термін при однозначному обмеженні трудових ресурсів, наприклад, $Rab_i = N$;

дослідити можливість реалізації аналізованого проекту в установлений термін при обмеженні трудових ресурсів деякою допустимою областю значень, наприклад, $1 \leq Rab_i \leq N_i$, де N_i – максимально можлива кількість трудових ресурсів i , яка може бути виділена в плановому періоді.

Експериментальна частина

Залежно від заданої тривалості реалізації проекту та виділеної для цього кількості робочих, перший варіант обмеження може бути вельми жорстким.

Друге обмеження, що дозволяє деяку свободу у виборі рішень у забезпеченні трудовими ресурсами, дозволяє проводити багатоваріантний пошук тривалості реалізації проекту. Розглянемо методику вирішення такої задачі.

Наприклад, для укладання контракту на зведення будинку, в складі якого k секцій, необхідно визначити можливість його зведення за задану $t_{\text{доп}}$ кількість днів при обмеженні трудових ресурсів загальнобудівельних та спеціалізованих потоків Rab_i областю допустимих значень: $R_i \leq Rab_i \leq RI_i$, $i=1, 2, 3, \dots, m$, і термінами їх виділення Trw_i [4]. Трудомісткості робіт по секціям – Tr_{i,s_k} , рівні допустимих суміщень робіт i ($i=1, 2, 3, \dots, m$) з технологічно попередніми роботами i_c ($c=0, 1, 2, 3, \dots, KcRab$) – $s1_{i_c}$ і з наступними роботами i_p ($p=0, 2, 3, \dots, KcRab$) – $s2_{i_p}$ задані. У разі необхідності, рівні допустимих суміщень робіт можна коригувати в межах, що допускаються технологією їх виконання. При досягненні заданої тривалості реалізації проекту або доказі, що реалізувати проект в заданих обмеженнях неможливо, видати відповідний план реалізації проекту, графік виконання робіт, графік руху робітників, визначити відповідну потребу в матеріальних ресурсах і розробити план матеріального забезпечення будівництва.

Комплексність накладених умов виробництва визначає специфіку вирішення поставленого завдання. Формально її можна записати так:

$$t_{\text{дос}} - t_{\text{дир}} \rightarrow \min,$$

при умові: $R_i \leq Rab_i \leq R1_i$;

$$x_{i,k} \geq Trw_i; Mod_j, t_{\text{дос}} = \max(y_{i,k,1} - x_{1,1}),$$

$i = 1, 2, 3, \dots, m; j = 1, 2, 3, \dots, n$,

де Mod_j – модель j -ї організації будівництва;

$R_i, R1_i$ – обмеження на кількість робочих i -го будівельного потоку, відповідно мінімальне і максимальне значення ($i = 1, 2, 3, \dots, m$).

Рішення розглянутої задачі може бути представлено алгоритмом, схема якого наведена на рис. 1.

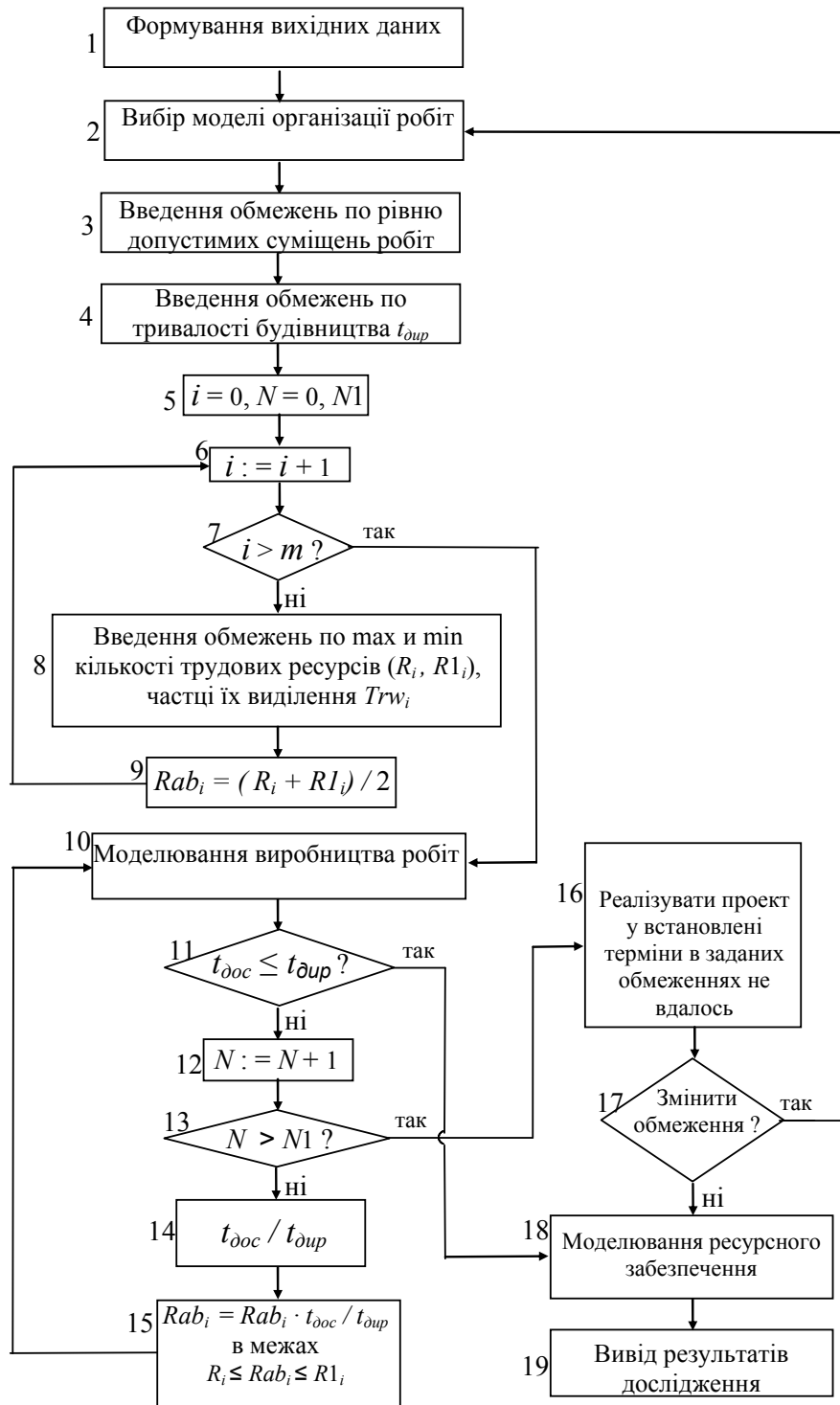


Рис. 1. Схема алгоритму моделювання виробництва робіт, визначення тривалості реалізації проекту в умовах комплексного обмеження тривалості будівництва і обсягу виділених трудових ресурсів

Рішення поставленої задачі (крок 1) починається з введення вихідних даних (рис. 1, кроки 1-2). На кроці 2 вибирається модель організації зведення будинку, що описує послідовність зведення його частин у складі k секцій. Потім на кроці 3 вводяться обмеження за рівнем допустимих суміщень робіт, а на кроці 4 – директивне обмеження по тривалості будівництва t_{dur} . Для введення обмежень за кількісним складом робітників, а також терміну їх виділення, на кроці 5 обнуляються i -лічильник робіт або потоків і N -лічильник номерів представлених варіантів організації робіт, а також встановлюється обмеження за максимальною кількістю варіантів N_1 можливої організації робіт, яке потрібно розглянути при моделюванні.

На кроці 6 організовується лічильник робіт (при кожному зверненні до нього, значення i збільшується на одиницю), на кроці 7 перевіряється знаходження його в заданих кількісних межах. Якщо значення i вийде за встановлені межі, організовується перехід до вирішення завдання (крок 10), інакше – до кроку 8, де вводяться обмеження щодо мінімальної R_i і максимальної $R1_i$ кількості трудових ресурсів роботи або потоку i , а також часу їх виділення Trw_i . З заданих меж можливої зміни кількості трудових ресурсів на кроці 9 встановлюється їх середнє значення Rab_i в якості початкового.

На 10 кроці, задавшись $n = 10$, моделюється можливість зведення об'єкта в умовах заданих обмежень і визначається досягнута тривалість будівництва t_{doc} . Якщо на кроці 11 $t_{doc} \leq t_{dur}$, мета досягнута. Для закінчення досліджень здійснюється перехід до кроку 18, де визначається потреба в ресурсах і розробляється план ресурсного забезпечення реалізації проекту. На кроці 19 видаються досягнуті результати дослідження (перелік див. вище постановку задачі).

Якщо ж на кроці 11 виявиться, що $t_{doc} > t_{dur}$, в циклі кроків 12, 13, 14, 15, 10 і 11 здійснюється пошук варіанту рішення, що задовольняє заданому обмеженню: $t_{doc} \leq t_{dur}$.

На кроці 12 встановлюється номер наступного чергового розглянутого варіанту, а на кроці 13 перевіряється: чи не більше цей черговий номер запланованого варіанту дослідження заданої максимальної кількості. Якщо $t_{doc} \leq t_{dur}$ та $N > N1$, на кроці 16 видається попередження про неможливість реалізувати проект в заданих умовах і пропонується змінити задані обмеження (крок 17). Якщо отримано дозвіл на зміну заданих обмежень, дослідження повторюються, для чого здійснюється перехід до кроку 2, інакше – досягнутий результат приймається до виконання і дослідження переходять до кроку 18, а потім – до кроку 19.

Висновки

Отже, реалізація наведеного алгоритму дозволить в автоматизованому режимі досягти поставленої мети, а саме дослідження реалізації будівельного проекту в умовах заданих комплексних обмежень тривалості будівництва і кількості використовуваних трудових ресурсів.

Література

1. Білоконь А.І. Аналіз впливу ризиків на тривалість робіт по проектах, визначення їх розміру та ймовірностей / Білоконь А.І., Капічін А.К., Тріфонов І.В. – Дніпропетровськ : ПГАСА. – 2005. – Вип. 10. – С. 222–223.
2. Ильин Н.И. Управление проектами / Ильин Н.И., Лукманов И.Г., Немчин А.М. – СПб : «Два-три», 2006. – 610 с.
3. Дадиверина Л.Н. Компьютерное моделирование оптимальных планов ресурсного обеспечения реализации строительных проектов / Л.Н. Дадиверина // Весник Харьковского государственного политехнического университета. – Харьков : ХГПУ, 2000. – Вип. 122: Технический прогресс и эффективность производства. – Часть 2. – С. 110–113.
4. Ревякин В.О. Дослідження реалізації будівельних проектів потоками через зміну інтенсивності використання трудових ресурсів / В.О. Ревякін // Вісник СевНТУ. Серія «Економіка і фінанси». – 2013. – Вип. 3. – С. 45–49.

Надійшла 28.08.2015; рецензент: д. е. н. Григорук П. М.

МЕРЕЖЕВІ ІНСТРУМЕНТИ КАПІТАЛІЗАЦІЇ ІНФОРМАЦІЙНО-ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТА ІННОВАЦІЙ

Досліджено можливості використання мережевих інструментів для капіталізації інформаційно-інтелектуального потенціалу та інновацій з метою забезпечення довгострокового успіху бізнесу. Запропонований підхід змінює формулу обігу капіталу за рахунок посилення ролі е-ресурсів та дозволяє ефективно використовувати латентний інтелектуальний потенціал суспільства шляхом впровадження елементів краудсорсингу, що дозволить забезпечити реалізацію інноваційного механізму розвитку економіки.

Ключові слова: капіталізація, мережеві інструменти, інформаційно-інтелектуальний потенціал, інновації, краудсорсинг, е-ресурси.

М. P. VOYNARENKO, L. V. SKOROBOGATA

Khmelnitsky National University

THE NETWORK TOOLS OF CAPITALIZATION OF INFORMATION AND INTELLECTUAL POTENTIAL AND INNOVATIONS

Possibilities of use of network tools for the capitalization of information and intellectual capacity and innovation to ensure long-term business success. The proposed approach changes the formula circulation of capital by strengthening the role of e-resources. It makes good use of latent intellectual potential of society through the introduction of elements of crowdsourcing, which will ensure the implementation of innovative mechanism of economic development.

Keywords: capitalization, networking tools, information and intellectual potential, innovation, crowdsourcing, e-resources.

Постановка проблеми. Неоекономіка, що зароджується, трактується як постіндустріальна стадія розвитку економічної системи, фундаментальними теоретичними конструкціями якої є інформаційна, інноваційна, знансєва, цифрова, мережева економіка. Розмежування цих концепцій ґрунтується на виділенні ключових сфер та ресурсів економічного розвитку. Чинники неоекономіки не вкладаються в традиційне розуміння суспільного відтворення як лінійного процесу виробництва, розподілу, обміну та споживання сукупного продукту на основі поділу праці, ринкового обміну його продуктами та приватній власності на засоби виробництва.

Інформаційно-інтелектуальні ресурси, високі технології та інновації складають джерела сучасного соціально-економічного зростання, а мережеві інструменти їх капіталізації забезпечують відповідну спрямованість інноваційного пошуку за всіма складовими бізнесу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми неоекономіки активно дискутуються у вітчизняній та зарубіжній науковій літературі, зокрема у працях Д. Белла, А. Бузгаліна, А. Гальчинського, В. Гейця, Г. Задорожного, Б. Клейнера, В. Макарова, Й. Шумпетера запропоновано підходи до формування фундаментальних процесів неоекономіки: створення глобального інформаційного простору; формування технічних умов та інституцій функціонування мережевого та інформаційно-комунікаційного середовища; перенесення в електронне середовище різних видів соціально-економічної діяльності; зміна традиційних організацій на мережеві структури.

В Україні над питаннями капіталізації працює значна кількість науковців, які пропонують її використовувати для формалізації різних управлінських завдань: одні дослідники виходять з минулого, розглядаючи капіталізацію як обсяг накопиченого капіталу [1, с.42–48; 2, с.7–29]; другі — із сьогодення, оцінюючи рівень капіталізації, виходячи з прибутку, який спрямовується на збільшення капіталу [3, с.146–149; 4, с.176–192]; треті — з майбутнього, розглядаючи капіталізацію як потенціал майбутніх доходів [5, с.89–96; 6, с.54–68; 7, с.15–38].

Невирішена частина проблеми. Варто зазначити, що питання, пов'язані з мережевими інструментами капіталізації е-ресурсів охоплюють новий спектр наукових завдань: зв'язок між монетарними й немонетарними величинами виміру; стратегічними і оперативними рівнями управління; минулими і майбутніми результатами господарювання.

Отже, капіталізація е-ресурсу є інструментом інтеграції стратегії і інноваційних можливостей з метою забезпечення довгострокового успіху бізнесу.

Постановка завдання. Мета представленого дослідження полягає у формуванні концепції капіталізації інформаційно-інтелектуального потенціалу та інновацій за умов використання переваг і можливостей мережевих інструментів.

Виклад основного матеріалу. В основі теорії «нової економіки» покладено тезу про те, що сучасні економічні процеси значною мірою залежать від використання інформаційно-комунікаційних технологій. В економічній науці існує ряд визначень економіки «інформаційного простору». Деякі вчені вважають «нову

економіку» сучасним витком хвилі Кондратьєва, що має закінчитися у 2040 році, та базується на використанні інформаційно-комунікаційних технологій, нанотехнологій та біоніки [8, с. 72] Одним з перших термінів, що описував трансформаційні зрушення в світовій економіці стала «електронна економіка». У 1995 році Н. Негропonte вжив його для того, щоб описати перехід від «роботи з атомами до роботи з бітами інформації» [9, с. 116]. Наразі під електронною економікою розуміють середовище, яке базується на використанні Інтернет-технологій, а також середовище, де товар, гроші та інші елементи традиційної економіки набувають електронної форми, тобто втрачають свої основні фізичні властивості.

Таке визначення передбачає поділ електронної економіки на дві складових: Інтернет-економіку, що є середовищем для ведення електронного бізнесу, та цифрову економіку, де відбувається виробництво, обмін, розподіл та споживання «електронного товару», а розрахунки проводяться за допомогою електронних грошей.

Фактично, Інтернет-економіка є засобом торгівлі реальним товарами в мережі Інтернет. Проте окрім підприємств в Інтернет-економіку починають входити державні структури шляхом створення електронних урядів, різноманітних платформ, направлених на кооперацію діяльності уряду, бізнесу та населення.

Ключовою характеристикою Інтернет-економіки є той факт, що її функціонування направлене на зміну реального світу шляхом здійснення економічної діяльності у мережі Інтернет.

Цифрова економіка, на відміну від Інтернет-економіки, передбачає, що всі економічні процеси (за винятком виробництва товару) протікають незалежно від реального світу. Товари та послуги не мають фізичного носія, та є «електронними».

Під електронним товаром у даному дослідженні розуміється продукт інтелектуальної праці, що не має фізичних властивостей, та здатний задовольняти потреби людини. Електронний товар може бути вироблений поза межами цифрової економіки, проте обов'язково має цифровий еквівалент. Типовими електронними товарами є програмне забезпечення, оцифрована продукція кіно- або музичної індустрії, електронні книги та ін.

Електронний товар має наступні характеристики:

- електронному товару не притаманні фізичні властивості об'єму, ваги, лінійних розмірів. Кількісною характеристикою електронного товару є обсяг у байтах та вимоги до апаратного забезпечення, що необхідне для нормального споживання товару;

- кількісні характеристики не є визначальними для електронного товару. Більш детально описують товар якісні характеристики товару, рейтинги споживачів та ін.;

- електронний товар просто відтворити;

- через здатність до копіювання фактично неможливо захистити авторське право на товар. Дана властивість обумовлює основну проблему цифрової економіки – електронне піратство.

Разом з виникненням електронного товару виникла необхідність використання й електронного засобу платежу. Поява електронних грошей, з одного боку, значно спрощує систему розрахунків між покупцем та продавцем, з іншого – призводить до виникнення грошової системи, паралельної до національної, такої, що не має просторових вимірів та іноді навіть прив'язки до реальних грошових одиниць. Європейський парламент визначає електронні гроші як «грошові зобов'язання емітенту в електронному вигляді, які знаходяться на електронному носії у розпорядженні користувача». Електронні гроші відповідають наступним критеріям [10]:

- фіксуються та зберігаються за допомогою електронного носія;

- випускаються емітентом при отриманні від інших осіб

- грошових засобів в обсягу не меншому, ніж емітована грошова вартість;

- приймаються як засіб платежу іншими (окрім емітента) організаціями.

Електронні гроші варто розділяти на дві основні групи:

фіатні – вартість яких встановлюється, підтверджується та гарантується державою, і нефіатні – такі, що емітуються приватною організацією. У більшості країн випуск нефіатних електронних грошей не регламентується законом.

Україна здійснює регулювання випуску та обігу електронних грошей на основі Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо функціонування платіжних систем та розвитку безготівкових розрахунків» [11]. Даний закон регулює діяльність з приводу використання електронних платіжних засобів (електронних грошей) та визначає основні засади взаємодії учасників сфери електронних платежів. Проте, на жаль, за межами правового регулювання залишилися нефіатні електронні гроші та електронні гроші, номіновані у валютах інших держав, оскільки закон визначив, що банк має право здійснювати випуск електронних грошей, номінованих лише в гривні.

Зазначені властивості та низка специфічних характеристик цифрової економіки (вільний обмін інформацією, низькі транзакційні витрати, висока вартість нематеріальних активів) обумовлюють масове поширення концепції інформаційної економіки. У такій економіці товаром є інформація. На основі мережевих функцій інтернет-економіки та цифрової економіки інформаційна економіка стає рушійною силою розвитку більшості країн світу.

Своєрідним продовженням розвитку електронної економіки є перенесення частини управлінських функцій держави або регіону в мережеве середовище. За допомогою концепції «електронного уряду»

держава може автоматизувати певні процедури або спростити виконання обов'язкових дій для суб'єктів господарювання, населення та ін.

Використання нових підходів до ведення господарства, інноваційного підприємництва, інформаційного інжинірингу, підвищення ролі «знання» як ресурсу призводить до зміни структури економіки.

У цифровій економіці, що базується на використанні знання як основного ресурсу, трансформується й загальна формула обігу капіталу. Циклічний рух «гроші – товар – гроші» через другорядність матеріального втілення товару та вільний доступ до знань видозмінюється у постійний обіг знань. У процесі даного обігу знання втілюються в інформаційному продукті або продукують нові знання.

Парадокс цифрової економіки полягає в тому, що інформаційний продукт сам може бути джерелом створення нового інформаційного продукту, проте для здійснення даного процесу необхідна участь знання як каталізатора. В даному випадку процес перетворення знань на капітал розпочинається в момент втілення знань в інформаційному продукті. Надходження грошових засобів здійснюється протягом усього процесу обігу знань. Під обігом знань слід розуміти процес трансформації знань в інформаційний продукт, призначений для споживання та реалізації, або процес нарощування знань, кінцевою метою якого є створення інформаційного продукту. Інформаційний продукт – це продукт, що не має матеріального втілення і спрямований на забезпечення інформаційних потреб споживача.

На прикладі можна розглянути, як формується капітал середньостатистичного інформаційного порталу на основі запропонованої концепції обігу знань. На початку роботи інформаційний портал володіє лише певним масивом знань, що отримано у результаті формування колективу працівників. На основі знань створюється контент – наповнення порталу у вигляді новин, аналітичних статей та ін. Контент є інформаційним продуктом, проте він не спроможний приносити прибуток. Його першочерговою місією є приваблення користувачів на портал. Користувачі у свою чергу формують певне інформаційне поле, яке, з одного боку, є джерелом знань (втілюється у вигляді коментарів, блогів та ін.), з іншого – є підґрунтям для використання рекламних блоків на веб-сайті, тобто джерелом прибутку. У даному випадку рекламні блоки є інформаційним продуктом другого рівня.

Саме за допомогою рекламних блоків капіталізується інформаційний продукт першого рівня (статті, інформаційні матеріали).

Розглядати цифрову економіку, абстрагуючись від споживача, неможливо, оскільки, як і у традиційній економіці, він є основним джерелом прибутку, а також, що найголовніше, він не тільки користується знаннями, а й формує нові знання. Таким чином, основним показником капіталу (нематеріальних активів), якими володіє підприємство, що веде діяльність у сфері цифрової або Інтернет-економіки, є привабливість для користувача. Для залучення корисної аудиторії на веб-сайт підприємства (старт-апу, Інтернет-порталу) використовується ресурс, який створюється двома шляхами: по-перше, шляхом втілення інтелектуального потенціалу персоналу, що працює над веб-сайтом, по-друге, шляхом аналізу стану мережі та вподобань користувачів (для останнього все частіше використовується так званий «аналіз великих даних»).

Під «корисною аудиторією» у даному випадку розглядаємо користувачів веб-сайту, які є постійними або тимчасовими відвідувачами, і їхні дії призводять до виконання підприємством-власником веб-сайту поставлених завдань.

Можна виділити ряд індикаторів, що характеризують рівень капіталізації ресурсу знань Інтернет-компанії:

- наявність постійної аудиторії веб-сайту та її постійне зростання; аудиторія веб-сайту – це основний ресурс, що дозволяє монетизувати (капіталізувати) контент;
- привабливість доменного імені – доменне ім'я також є капіталом, створюваним в процесі функціонування веб-сайту,
 - доменне ім'я може мати вартість і розглядатися як бренд;
 - рівень відповідності контенту веб-сайту вимогам аудиторії
 - залежить від рівня інтелектуального потенціалу персоналу, що відповідає за наповнення веб-сайту; створення неякісного контенту призводить до втрати частини аудиторії, а таким чином і капіталізації веб-сайту;
 - позиції в пошукових системах за ключовими запитами – якщо значна частина користувачів відвідує веб-сайт за допомогою пошукових систем, то високі позиції у пошукових системах є необхідністю для успішного функціонування веб-сайту.

Результатом функціонування капіталу у мережі стає приваблення певної кількості відвідувачів відповідно до створеного у межах веб-сайту контенту. Залежно від якості контенту частина користувачів відмовляється від роботи за веб-сайтом, інша частина продовжує її. Таким чином формується постійна аудиторія веб-сайту.

Користувачі веб-сайту (у більшій мірі – постійні) поряд з працівниками формують його контент. Це явище характерно як для соціальних мереж, так і для інтернет-магазинів, звичайних інформаційних веб-сайтів. Таким чином запускається циклічний процес який полягає у постійному чергуванні наступних фаз:

«створення контенту – залучення користувачів – створення нового контенту». Цей цикл можна назвати трактуванням формули обігу капіталу для сучасної цифрової економіки, орієнтованої на споживача.

На відміну від ресурсного підходу до формули обігу в цифровій економіці дане трактування пояснює необхідність участі споживача у формуванні капіталу веб-сайту.

Використання інструментів цифрової економіки потребує постійного інноваційного розвитку, який базується на двох основних парадигмах інновацій: закритій та відкритій.

Парадигма закритих інновацій ґрунтується на твердженні, що успішний інноваційний процес має проходити під постійним контролем суб'єкта попиту на інновації, причому цей суб'єкт обов'язково має володіти нематеріальним, інтелектуальним активом, що є базисом для інновації (винятком є аутсорсинг інновацій, коли суб'єкт інновацій за оплату користується інтелектуальним базисом для створення інновацій). Слід відзначити, що впровадження закритих інновацій потребує значних інвестицій [12, с. 14].

У той же час, незважаючи на теоретично високі затрати, необхідні для проведення інноваційних досліджень, досить вагому роль починають відігравати інноваційні розробки малих підприємств. Так, за останнє десятиліття частка НДДКР малих підприємств США у загальній кількості інновацій зросла з 4,4 до 22,5 % [13].

Дослідження цього факту показали, що зростання інноваційної активності саме серед малих підприємств було спричинене переходом до парадигми відкритих інновацій [14, с. 34–37]. Чому саме відкриті інновації і яким чином такий підхід змусив зрушити структуру інноваційної активності у США? Причини можна відшукати у наступному: залучення до інноваційного процесу спеціалістів, що працюють за межами компаній; використання інноваційного ресурсу «суспільства» за допомогою соціальних мереж та інших сучасних технологій; впровадження організаційних інновацій; використання технологічних «спін-офів» [15, с.21–27] (процес, направлений на технологічне розширення області застосування тієї технології, яка вже довела свою ефективність у певній сфері); використання зовнішньої технологічної бази та краудсорсингу для залучення інновацій.

За такої ситуації, навіть невелике підприємство, яке не може собі дозволити мінімальну технологічну базу для розробки інноваційних ідей та найм спеціалістів, може бути включене до процесу створення інновацій.

Отже, для ефективного використання інновацій необхідно, щоб виконувалася така послідовність: попит на інновації з боку підприємств – розробка (на основі внутрішньої або зовнішньої технологічної бази) – процес впровадження на ринок (отримання нових товарів чи послуг – конкурентної переваги).

Для того щоб залучити споживача до створення веб-сайту, необхідно використовувати новітні підходи, серед яких основним є краудсорсинг. Під краудсорсингом, у даному випадку, слід розуміти передачу певних елементів інноваційного процесу невизначеному колу осіб (у цьому полягає різниця краудсорсингу та аутсорсингу) без укладання договору публічної оферти. Особливістю краудсорсингу є те, що процес створення контенту розбивається на окремі елементи (модулі), які виконуються незалежно один від одного [16, с.71] та не контролюються менеджментом. Найяскравіші приклади краудсорсингу як засобу залучення безкоштовного контенту в мережі – проекти Wikipedia, Wikimapia, Last.fm.

В рамках краудсорсингової платформи створюються передумови для розвитку та реалізації інтелектуального потенціалу користувачів веб-сайту. Слід виділити низку переваг інструменту краудсорсингу:

- використання латентного інтелектуального потенціалу суспільства, тобто залучення раціоналізаторів, новаторів та ін., які бажають себе проявити;
- поява Інтернету та платформ Web-2.0 значно спростила доступ до знань та збільшила швидкість взаємодії між людьми, зробила можливим розширення інноваційного процесу за межі країн навіть для малих підприємств;
- зміни у технологічному забезпеченні інноваційного процесу потребують також змін інноваційної інфраструктури.

Відкритість знань та процесу створення інновацій, комерціалізація науки потребують створення платформ для обміну знанням, так званих інноваційних ринків. Краудсорсинг тут виступає як необхідний елемент структури інноваційного ринку, що відповідає за залучення інноваційних ідей із середовища поза сферою бізнесу та існують три причини використання краудсорсингу з метою формування капіталу в Інтернет-економіці. По-перше, краудсорсингова платформа не потребує значних фінансових витрат для створення і підтримання розвитку, у той же час вивільняється прихований інтелектуальний потенціал суспільства, носіями якого є так звані трендсеттери (людина, що намагається стати засновником або впровадити матеріальне або нематеріальне нововведення) [17, с.8]. Дослідження показують, що середня вартість однієї інноваційної ідеї складає близько 3,5 тис. доларів, що значно нижче, ніж за використання парадигми закритих інновацій [18]. По-друге, дуже часто інтелектуальний потенціал суспільства носить латентний характер, тобто не виявляє себе через заклади вищої освіти, наукові інституції, не знаходить відображення у бізнес-процесах. Це відбувається через відсутність інфраструктури, необхідної для залучення їх у процес створення інновацій. У той же час трендсеттери є носіями інноваційних ідей, які до певного моменту не використовуються у процесі виробництва. Краудсорсинг, таким чином, виступає як

інструмент пошуку та відкриття цих ідей. По-третє, за допомогою краудсорсингу можна залучити до інноваційного процесу інноваторів з будь-якої точки земної кулі.

Таким чином, основною метою створення краудсорсингової платформи є пошук та втілення прихованого інтелектуального потенціалу суспільства за допомогою сучасних мережових технологій. Краудсорсингова платформа виконує наступні функції: поєднання попиту та пропозиції на інновації; створення інноваційних ідей або концепцій завдяки використанню відкритого контенту; формування банку експертів за допомогою включення інноваційного процесу субрегіонального рівня до глобальної мережі знань; розробка та підтримка інноваційних проектів з використанням відкритих інформаційних систем та банку експертів; рекламно-інформаційна функція – є побічною функцією будь-якого проекту в мережі; у даному випадку користувачам надається інформація про стан впровадження та реклама інноваційних проектів.

Кінцевим продуктом краудсорсингової платформи є інноваційна ідея, що пройшла наукову або технічну (залежно від специфіки) експертизу, та є готовою до впровадження. Фактично краудсорсингова платформа продукує інноваційні ідеї, проте, на відміну від традиційної жорсткої інфраструктури, вона ґрунтується не лише на науковій теорії та парадигми, а й на практичний досвід своїх користувачів. Таким чином, з допомогою такого підходу для споживчих інновацій в певній мірі виконується функція маркетингу, оскільки інформація про потреби споживачів надходить власне від споживачів. Суб'єкт попиту на інновацію разом з інноваційною ідеєю отримує достовірну інформацію про ринок, на який він має виходити з даним продуктом.

Механізм функціонування краудсорсингової платформи на базі Web 2.0 представляє собою три основні напрями:

1. Отримання інноваційних ідей на принципах відкритого контенту
 - a. Створення анкетного опитування, електронної конференції щодо потенційних інновацій певного продукту.
 - b. Розробка заходів стимулювання користувачів платформи до участі в обговоренні інноваційного продукту.
 - c. Проведення експертної оцінки виявлених ідей, їх передача для наукового або технічного оформлення та практичного використання.
2. Отримання інноваційних ідей на платній основі.
 - a. Відкриття тендеру на створення ідеї.
 - b. Генерація ідей аудиторією краудсорсингової платформи.
 - c. Оцінка та відбір кращих ідей.
3. Отримання інноваційних концепцій.
 - a. Організація інформаційної наради, формування команди інноваторів.
 - b. Колективна розробка та експертиза концепції.
 - c. Створення плану реалізації концепції.

Принцип відкритого контенту передбачає, що інформацію створюють користувачі веб-платформи на безоплатній основі.

Мотив у даному випадку є прагнення авторитету, визнання, самовираження. У сучасному світі більшість веб-сайтів використовує в тій чи іншій мірі принцип відкритого контенту у своїй діяльності. Для використання даного підходу необхідно розв'язати дві задачі:

1. Мотивація користувачів краудсорсингової платформи до участі в створенні інформації та інноваційному процесі. Така задача вирішується класичним для багатьох Інтернет-проектів підходом: створенням рейтингової системи користувачів на основі кількості створеної користувачем інформації, а також балів репутації, яку він здобуває від інших користувачів або адміністратора. Репутація фактично є оцінкою якості створеної інформації. Мультиплікативним ефектом для такої системи є використання платформи Web 2.0 як основного елементу соціально активної Інтернет-мережі.

2. Відбір інноваційних ідей придатних до впровадження.

Як правило, такий відбір проводиться банком експертів, що формується на основі наукових кадрів.

Отримання інноваційних ідей на оплатній основі передбачає наявність попиту на інновації. Суб'єкт попиту на інновації, найчастіше представник реального сектору економіки, подає заявку до краудсорсингової платформи про наявність проблеми, що потребує інноваційного рішення. Виходячи з бюджету дослідження, відкривається тендер інноваційних ідей. За допомогою банку експертів або сторонніх організацій проводиться відбір інноваційних ідей, їх науково-методичне оформлення до стану, придатного до впровадження.

Найскладнішим напрямом використання краудсорсингової платформи є створення концепцій. По-перше, це найбільш витратний процес, по-друге, займає багато часу та можливий лише за наявності банку експертів. Генерування концепцій потребує взаємодії команди інноваторів (ця команда має формуватися під час роботи краудсорсингової платформи по першим двом напрямам). Використання сучасних інформаційних технологій дозволяє без значних витрат об'єднати зусилля людей з різних куточків України та навіть світу. В результаті своєрідного «мозкового штурму» народжується інноваційна концепція. Під час дискусії також розробляються механізми впровадження концепції у практичну діяльність.

Три напрями функціонування краудсорсингової платформи використовуються для створення інновацій на різному рівні.

Для першого напрямку характерні, так звані модифікаційні інновації, що незначним чином змінюють продукт, пристосовуючи його до потреб користувачів. Інші напрями ведуть до створення принципово нового продукту або впровадження організаційних інновацій.

Впровадження краудсорсингової платформи в інноваційно-інвестиційні процеси на субрегіональному рівні дасть змогу:

- 1) розкрити латентний інтелектуальний потенціал суспільства;
- 2) створити команду інноваторів у субрегіоні для вирішення завдань інноваційного розвитку;
- 3) підвищити інноваційну активність в субрегіоні та дати поштовх до інформатизації суспільства.

Загалом, краудсорсингова платформа є надзвичайно актуальним та перспективним інструментом розвитку інноваційної сфери.

Інструменти Інтернет-економіки дозволяють капіталізувати інтелектуальний потенціал як окремих індивідів (працівників, що займаються розробкою та наповненням веб-сайтів), так і суспільства загалом. Впровадження елементів краудсорсингу як підходу до використання латентного інтелектуального потенціалу суспільства дозволяє прискорити інноваційний розвиток та адаптувати продукт (неважливо інформаційний чи матеріальний) до потреб споживачів ще на етапі розробки.

Формула обігу капіталу змінена у результаті використання мережевих технологій та посилення ролі «знання» як ресурсу, відповідає сучасним реаліям економіки і має стати підґрунтям для розробки заходів щодо зростання вартості бізнесу.

Література

1. Козоріз М. Роль і функції капіталізації в забезпеченні економічного розвитку суб'єктів господарювання / М. Козоріз // Регіональна економіка. – 2007. – № 2. – С. 42–48.
2. Брюховецкая Н. Развитие теоретических основ капитализации предприятий / Н. Брюховецкая // Капитализация предприятий: теория и практика : монография / под ред. И. Булеева, Н. Брюховецкой ; НАН Украины, Ин-т экономики пром-сти, ДонУЭП. – Донецк : ДонУЭП, 2011. – С. 7–29.
3. Беновська Л. Удосконалення управління капіталізацією інноваційно активних підприємств / Л. Беновська // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19.2. – С. 146–149.
4. Загорський В. Теоретичні аспекти капіталізації суб'єктів господарювання / В. Загорський, В. Хаустова // Інновації: проблеми науки та практики : моногр. / під ред. Пономаренка В. С., Кизима М. О., Іванова Ю. Б. – Х. : ФОП Лібуркіна Л. М.; ВД «ІНЖЕК», 2009. – С. 176–192.
5. Гура Н. Фінансові витрати: нова концепція визначення та порядок капіталізації / Н.О. Гура // Фінанси України. – 2010. – № 12. – С. 89–96.
6. Яремко І. Управління капіталом підприємства: економічний і фінансовий інструментарій : монографія. / І. Яремко. – Львів : Каменяр, 2006. – 176 с.
7. Капіталізація економіки України / під ред. В.М. Гейця, А.А. Гриценка. – К. : Ін-т економіки та прогнозування, 2007. – 220 с.
8. Безуглая Л.А. Электронный бизнес как базовый институт информационной экономики / Л. Безуглая // Вопросы регулирования экономики. – 2013. – № 1. – Т. 4. – С. 69–79.
9. Маслов А.О. Теорія інформаційної економіки як альтернативна парадигма сучасної ортодоксії [Електронний ресурс] / А. Маслов // Парадигмальні зрушення в економічній теорії XXI ст. : матеріали міжнародної науково-практичної конференції, 15-16 листопада 2012 р., КНУ ім. Т.Шевченка. – К. : Київський національний університет імені Тараса Шевченка, 2012. – С.115–119.
10. Украина планирует стать одной из ведущих стран в создании IT-продуктов : информационно-аналитический бюллетень КМУ [Електронний ресурс]. – Режим доступа : u.infokmu.com.ua/2013-08-30-000000pm/article/15809959.html
11. Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо функціонування платіжних систем та розвитку безготівкових розрахунків» від 18.09.2012 № 5284-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/5284-17>
12. Куліков Г. Мотивація створення нових робочих місць як чинник підвищення ефективної зайнятості населення / Г. Куліков // Україна: аспекти праці. – 2012. – № 6. – С. 11–18.
13. Лукша П. Связывая образовательную систему, рынки труда и инновационную экономику: результаты форсайта «Компетенции 2030» [Електронний ресурс]. – Режим доступа : http://www.file_content_1246/.
14. Правник Ю. Н. Ключевые компетенции по управлению производством и качеством продукции авиапромышленного комплекса, способствующие продвижению на мировой рынок авиастроения / Ю. Н. Правник // Проблемы науки. – К., 2013. – № 5 – С. 32–39.
15. Шевченко Л. Форсайт вищої освіти: актуальність для України / Л. Шевченко // Україна: аспекти праці. – 2014. – № 3. – С. 21–27.

16. Моліна О. В. Конкурентоспроможність інтелектуального потенціалу регіонів Українського Причорномор'я: механізми та інститути накопичення / О. В. Моліна // Формування конкурентоспроможної економіки регіону Українського Причорномор'я : монографія / Б. В. Буркинський, В. М. Осипов, О. В. Моліна та ін. ; НАН України, Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень. – Одеса, 2012. – 492 с.
17. Морозова Ж. В. Непрерывное профессиональное образование – ресурс социально-экономического развития страны / Ж. В. Морозова, Т. Н. Бабкина // Вестник Удмуртского ун-та. Экономика и право. – 2013. – Вып. 1. – С. 5–14.
18. A Memorandum on Lifelong Learning [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ec.europa.eu/education/policies/life/memoen.pdf>.

Надійшла 29.08.2015; рецензент: д. е. н. Завгородня Т. П.

СТАТИСТИЧНІ МЕТОДИ ПОБУДОВИ ФУНКЦІЙ НАЛЕЖНОСТІ НЕЧІТКИХ ЕКОНОМІЧНИХ ПОКАЗНИКІВ

В статті розглянуто проблему побудови функцій належності нечітких економічних показників з використанням статистичного підходу до аналізу й інтерпретації наявної невизначеності в кількісних параметрах досліджуваних процесів. Обґрунтовано необхідність застосування непараметричних методів статистичного аналізу, методів стійкого оцінювання центру розподілу та методів оцінювання відхилень від центрального значення для формалізованого опису нечіткості в кількісних економічних показниках. Запропоновано методику використання стійких оцінок при побудові функцій належності нечітких економічних показників. Означені напрямки подальших досліджень стосовно нечіткого моделювання показників в економічних задачах.

Ключові слова: нечіткі економічні показники, функції належності нечітких економічних показників, непараметричні методи статистичного аналізу, методи стійкого оцінювання центру розподілу.

K. V. GORBATYUK

Khmelnytsky National University

STATISTICAL METHODS FOR MEMBERSHIP FUNCTIONS BUILDING OF FUZZY ECONOMIC INDICATORS

The aim of the research - to explore the possibility of using robust statistical methods in fuzzy modeling of economic indicators. This work presents the problem of constructing membership functions of fuzzy economic performance using statistical approach to the analysis and interpretation of uncertainties in the quantitative parameters of the studied processes. Investigated the nature of problems arising in the analysis of uncertainty in economic indicators. The peculiarities of the objects, which are investigated, such as: limited amount of experimental data required for analysis and processing; poor reproducibility of results of observations; the heterogeneity of the objects of observation; no means of checking the assumptions of normal theory; the practical impossibility of maintenance requirements that apply to random samples when conducting observations. The necessity of the use of nonparametric methods of statistical analysis, methods of robust estimation of center of distribution and methods of evaluating deviations from the Central values of the indicator for a formalized description of fuzziness in quantitative economic data. Investigated existing approaches of robust estimation of center of distribution and deviations from the Central values of the studied parameters. The technique of using the obtained stable estimates when constructing the membership functions of fuzzy economic performance. Identified areas for further research on fuzzy modeling of economic tasks.

Keywords: fuzzy economic indicators, membership functions of fuzzy economic indicators, non-parametric methods of statistical analysis, methods of robust estimation of center of the distribution.

Вступ

Невизначеність ринкового середовища висуває особливі вимоги до моделювання економічних показників в різних сферах господарської діяльності, оскільки вибір оптимальної стратегії економічного розвитку проходить в умовах наявності багатоальтернативних ситуацій, кожна з яких являє собою послідовність можливих сценаріїв розвитку в залежності від запланованих управлінських рішень. Облік факторів невизначеності та неповноти інформації є необхідною умовою моделювання економічних систем, в яких значною мірою якість функціонування більшості процесів залежить від прийнятих управлінських рішень.

Традиційний шлях урахування факторів невизначеності на основі імовірнісного та статистичного моделювання часто виявляється недоцільним через неможливість достатнього теоретичного обґрунтування застосованих методів та відсутність повної вихідної інформації. Нечіткі підходи є альтернативою загальноприйнятим кількісним методам аналізу систем та мають такі основні переваги: по-перше, дозволяють разом з числовими змінними використовувати нечіткі величини та так звані «лінгвістичні» змінні; по-друге, дають можливість відношення між змінними описувати за допомогою нечітких висловлювань; по-третє, дозволяють представляти складні відношення за допомогою нечітких алгоритмів. Такі підходи дають наближені, але у той же час, більш прості у використанні та ефективні засоби опису поведінки економічних систем, що не піддаються точному математичному аналізу.

Основна частина

Не зважаючи на те, що перше згадування про нечіткі методи математичного моделювання з'явилося близько півстоліття тому, ця галузь наукових досліджень досі є маловивченою у нашій країні. В той же час, економічні застосування теорії нечітких множин вже утворили самостійний науковий напрям. Нечітко-множинні моделі дуже прості у використанні та дають достовірні результати навіть в умовах високої невизначеності, а нечітко-множинне моделювання в аналізі та прогнозуванні економічних явищ та процесів є одним з найбільш перспективних напрямків наукових досліджень.

Методи, що базуються на теорії нечітких множин, відносяться до методів оцінки та прийняття рішень в умовах невизначеності. Їх використання передбачає формалізацію вихідних параметрів і цільових

економічних показників, що характеризується деяким ступенем невизначеності, у вигляді нечітких значень. Здійснюючи арифметичні та інші операції з такими нечіткими значеннями за правилами нечіткої математики, експерти та ОПР отримують результуючий нечітке значення для цільового показника. На основі вихідної інформації, досвіду та інтуїції, експерти часто можуть впевнено кількісно охарактеризувати межі (інтервали) можливих (допустимих) значень параметрів і області їх найбільш можливих (бажаних) значень.

Поняття нечіткої множини найчастіше вводиться як пара $\bar{A} = \{x \in X, \mu_{\bar{A}}(x)\}$, де $\mu_{\bar{A}}(x)$ – функція, що визначає ступінь належності x до $\bar{A}$. Формально, функція належності задається відображенням: $\mu_{\bar{A}}(x): X \rightarrow [0,1]$, де X називається носієм нечіткої множини і за умови $\sup_{x \in X} \mu_{\bar{A}}(x) = 1$ – відповідна нечітка множина називається нормальною. Також у теорії нечітких множин часто використовують метод опису нечітких множин за допомогою α -рівневих множин, які є підмножинами базової множини X та описуються так: $\bar{A}[\alpha] = \{x | \mu_{\bar{A}}(x) \geq \alpha\}$ для всіх значень $\alpha \in [0,1]$.

Побудова функції належності нечіткої множини або нечіткого числа (нечіткої величини) має важливе практичне та методологічне значення. Зокрема, у статті [1] подано частотний спосіб визначення функції належності, який заснований на використанні статистичної інформації про досліджувану величину, що описується нечітко. У роботі [2] здійснено аналіз існуючої літератури на предмет пошуку методів побудови функцій належності нечітких величин і зроблено висновок, що у більшості запропонованих випадків функція належності задається експертами на основі суб'єктивних суджень, тобто не випадково.

Функція належності, у загальному випадку, є формалізованим описом ступеня присутності нечіткості на деякій множині, яка, у свою чергу, являє собою носій нечіткої величини.

Природною для функцій належності є вимога до її неперервності. Оскільки, за визначенням, функція належності нечіткого числа або нечіткої множини формалізує інтуїтивне уявлення про те, що якщо два елементи множини X лише трохи відрізняються один від одного, то значення функцій належності для цих елементів також є близькими.

Конкретний вид функцій належності визначається на основі різних додаткових припущень про властивості цих функцій (симетричність, монотонність, неперервність першої похідної тощо) з урахуванням специфіки наявної невизначеності та реальної ситуації [1].

У багатьох практичних ситуаціях функція належності повинна бути оцінена, виходячи з часткової інформації про неї (наприклад, зі значень, які вона приймає на скінченій множині базових точок $x_1, \dots, x_n$). У цьому випадку говорять, що вона частково визначена за допомогою «пояснюючого прикладу» [2].

На практиці застосовуються методи побудови функцій належності за вибірками і на підставі апріорної інформації, в яку входять обмеження на ці функції. Якщо апріорної інформації про властивості характеристичних функцій недостатньо для побудови певних функцій, що були б «оптимальними» в якомусь значенні, доводиться вдаватися до евристичних методів знаходження цих функцій з подальшою експериментальною перевіркою «якості» вибраних функцій [2]. Основними формами функцій належності, що використовуються в теорії нечітких множин [2] та можуть бути використані для опису кількісних економічних показників, є трикутна, трапецієподібна та квазідзвоноподібна форми.

Залежно від цілей, завдань і доцільності деталізації, для опису нечітких економічних показників можуть бути використані нечіткі величини з відповідною формою функцій належності.

Імовірнісний метод побудови функцій належності оснований на схожості понять нечіткості та ймовірності [3]. Обидва ці поняття використовуються за наявності невизначеності в системах, яка є наслідком випадкових факторів, неточності нашого знання або принципової неможливості і непотрібності отримання точних рішень. Але навіть у випадку, коли невизначеність може бути подана ймовірнісною моделлю, зазвичай зручніше оперувати з нею методами теорії нечітких множин без залучення апарату теорії ймовірностей.

Багато авторів праць із теорії нечітких множин та теорії ймовірностей зазначають суб'єктивність функції належності на відміну від об'єктивності ймовірності як характеристики певного явища. Але цілком можливо задавати функцію належності так, щоб малоймовірна з точки зору теорії ймовірностей подія мала найменше значення функції належності [2]. «Нестатистична» природа побудови деяких функцій належності не означає, що в якості таких функцій не можна використовувати функції розподілу ймовірностей, нормовані певним чином. Отже, при побудові функцій належності можна виокремити два способи: статистичний та нестатистичний.

Зокрема, у [2] наведено визначення поняття нечіткої величини або нечіткого числа як нечіткої множини, яка задана на базовій множині дійсних чисел R . Також, у цій роботі визначено алгебраїчні операції над нечіткими величинами, досліджено їх властивості, показано деякі аналітичні та чисельні методи знаходження цих результатів.

Так, арифметичні операції додавання, множення, віднімання і ділення, що визначені на множині дійсних чисел, поширюються на клас нечітких чисел. Для знаходження результатів алгебраїчних операцій над нечіткими величинами використовується низка аналітичних та чисельних методів.

Дослідження природи задач, що виникають при аналізі невизначеності в економічних показниках, дозволяє стверджувати, що в статистичному розумінні особливостями об'єктів, які досліджуються, є: обмежений обсяг експериментальних даних, необхідних для аналізу і обробки; погана відтворюваність результатів спостережень; неоднорідність об'єктів спостережень; відсутність можливості перевірки передумов нормальності теорії; практична неможливість забезпечення вимог, які висуваються до випадкових вибірок при проведенні спостережень. Ці особливості диктують необхідність застосування непараметричних методів статистичного аналізу, методів стійкого оцінювання центру розподілу та методів оцінювання відхилення від центрального значення досліджуваного показника.

Якщо говорити про методи стійкого оцінювання центру розподілу, то можна зробити висновок, що на даний час сформувалося два підходи до отримання стійких оцінок. Перший підхід, який найчастіше вживається в навчальній та науковій літературі, засновано на припущенні про те, що наявна вибірка є «забрудненою» «грубими» помилками, що необхідно спочатку виявити, а потім певним методом усунути або підправити, а потім одержати шукану оцінку. Для виявлення «грубих» значень у вибірці зазвичай рекомендуються критерії Смірнова-Граббса і Тит'єна-Мура, а для обробки даних – підходи Пуанкаре, Вінзора, Хубера, Хампеля, Мешалкіна та інші [4; 5].

Другий підхід є більш реалістичним, він розглядає будь-яке значення у вибірці як рівноправне, яке відображає властивості вибіркової сукупності. Цей підхід для невеликих вибірок реалізується за допомогою методів «розмноження» вибірки: бустреп-методу (bootstrap) і джекнайф-методу (jackknife або методу «складного ножа») [4; 5].

У методах виявлення й усунення засмічення вибірок за результатами спостереження $x_1, x_2, \dots, x_n$ будується варіаційний ряд (упорядкованих за зростанням значень) [4]:

$$x_{(1)} < x_{(2)} < \dots < x_{(N)}. \quad (1)$$

Для застосування критерію Смірнова-Граббса обчислюється значення:

$$T_{(N)} = \frac{x_{(N)} - \bar{x}}{s}, \quad (2)$$

де s – оцінка середньоквадратичного відхилення σ ; $\bar{x}$ – оцінка математичного сподівання μ .

За відповідною таблицею критичних значень визначається C_α [4] та порівнюється зі значенням $T_{(N)}$.

Якщо $T_{(N)} < C_\alpha$, то вірною є гіпотеза H_0 про те, що $x_{(N)}$ не є грубою помилкою. При $T_{(N)} > C_\alpha$ робиться висновок, що $x_{(N)}$ суттєво відхиляється від $\bar{x}$, а отже, є грубою помилкою. Існують також інші різновиди даного методу, які викладені у спеціальній літературі й узагальнені у [4].

За необхідності виключення декількох грубих помилок використовується підхід Тит'єна-Мура – узагальнення критерію Граббса на декілька екстремальних спостережень.

Тоді вирішальне правило для віднесення найбільших спостережень до грубих помилок засновано на статистиці

$$L_{(k)} = \frac{\sum_{i=1}^{N-k} (x_{(i)} - \bar{x}_k)^2}{\sum_{i=1}^N (x_{(i)} - \bar{x})^2}, \text{ де } \bar{x}_k = \frac{\sum_{i=1}^{N-k} x_{(i)}}{N-k}. \quad (3)$$

Аналогічне правило діє для k найменших спостережень. Статистика $L_{(k)}$ порівнюється з відповідним табличним значенням та робиться статистичний висновок щодо належності найбільших або найменших спостережень до грубих помилок.

Після застосування методів виявлення грубих помилок переходять до оцінки центру розподілу за вибіркою. Для цього за упорядкованим варіаційним рядом (1) обчислюється оцінка за Пуанкаре, тобто α - обрізана середня ($0 \leq \alpha < 0,5$), яка визначається формулою

$$T(\alpha) = \frac{1}{N - 2[\alpha N]} \sum_{i=[\alpha N]+1}^{N-[\alpha N]} x_{(i)}, \quad (4)$$

де $[\alpha N]$ – ціла частина від αN , тобто найбільше ціле число, що не перевершує αN .

Оцінка, запропонована Вінзором, передбачає заміну «грубих» значень вибірки на модифіковані, так звані вінзоровані значення з усуненими помилками [4].

За сукупністю (1) середнє значення для рівня α ($0 \leq \alpha < 0,5$) визначається формулою

$$W(\alpha) = \frac{1}{N} \left[\sum_{i=[\alpha N]+2}^{N-[\alpha N]-1} x_i + [\alpha N] (x_{([\alpha N]+1)} + x_{(N-[\alpha N])}) \right]. \quad (5)$$

Дана процедура відрізняється від середньої за Пуанкаре, оскільки $[\alpha N]$ значення не виключаються ні з лівого, ні з правого кінця варіаційного ряду. Ці значення проектується в найближчу точку частини впорядкованого варіаційного ряду, яка залишилася. Отже, при визначенні середньої арифметичної беруть участь усі N спостережень, тобто втрати обсягу початкової вибірки не спостерігається. Величину ε (рівень

засмічення) можна визначити за вибіркою, а відповідне значення α – за відповідними таблицями.

Разом із перерахованими методами робастного оцінювання, широке розповсюдження має також класичний підхід Хубера. Він нагадує процедури для послідовного «поліпшення» даних за Вінзором. При цьому використовується деяка початкова величина k , що визначається з урахуванням ступеня «засмічення» статистичної сукупності ε та задає крок модифікації різко відмінних спостережень [4].

Оцінка середньої величини за методом Хубера знаходиться за формулою:

$$\theta = \frac{1}{n} \left(\sum_{|x_i - \hat{\theta}| < k} x_i + (n_2 - n_1)k \right),$$

де θ – стійка оцінка, визначається за допомогою ітеративних процедур; k – величина, яка допускається як відхилення від центру сукупності, приймає постійні значення з урахуванням питомої ваги грубих помилок у сукупності даних ε ; n_1 – чисельність групи спостережень з інтервалу $(-\infty; \hat{\theta} - k)$; n_2 – чисельність групи спостережень з інтервалу $(\hat{\theta} + k; \infty)$; $\hat{\theta}$ – отримана на попередній ітерації оцінка показника.

Крім описаних вище методів оцінювання, існує оригінальний метод, запропонований Тьюки Д., що знаходиться, по суті, на межі між двома відміченими підходами щодо визначення стійких оцінок центру. У літературі цей метод називається бівес-методом [6].

Бівес-метод дає можливість визначити центр розподілу і величину відхилення в умовах, коли точний вид закону розподілу є невідомим, але апіорно можна зробити припущення про його симетричність. Для бівес-оцінки ($\hat{x}$) «внесок» даних числового ряду оцінюється бікватратними вагами, які обчислюються ітеративно залежно від поточних значень x_i та значення ($\hat{x}$) [7]. Шуканою величиною є $\hat{x}$:

$$\hat{x} = \left(\sum_{i=1}^n w_i x_i \right) : \sum_{i=1}^n w_i, \quad (6)$$

де x_i – значення, що спостерігається; w_i – бікватратна вага (бівес).

У (6) параметри n , x_i є відомими, а бікватратна вага обчислюється в такій послідовності:

Визначається різниця між поточними значеннями x_i та бівесом, одержаним на попередній ітерації.

Для першої ітерації $\hat{x}$ вибирається довільно (наприклад, x_{cp}).

Визначається медіана абсолютних відхилень поточних значень від передбачуваного центру (усередненого значення), бівеса $\hat{x}$: $S = Me|x_i - \hat{x}|$.

Бікватратна вага визначається за формулою:

$$w_i = \begin{cases} 0, & \text{якщо } \left(\frac{x_i - \hat{x}}{CS} \right) > 1; \\ \left[1 - \frac{(x_i - \hat{x})^2}{CS} \right], & \text{якщо } \left(\frac{x_i - \hat{x}}{CS} \right) \leq 1. \end{cases}, \quad (7)$$

Постійна C – це параметр, за допомогою якого визначається, при яких відхиленнях вага w_i у рівнянні (7) обертається в нуль. Практично $C = 6$ або $C = 9$. Добуток CS вимірює допустиму варіацію щодо центру вимірювань, а $u_i = (x_i - \hat{x})/CS$ – відхилення в частках цієї величини.

Як свідчать численні дослідження [6; 7], бівес-оцінка володіє достатньо високою ефективністю, як для малих, так і для великих вибірок.

Крім того, за наявності вибірки невеликого обсягу застосовуються методи, що засновані на ідеї штучного збільшення обсягу початкової вибірки. Уперше ідея «розмноження» (resampling) вибірок була запропонована Кенуем М. у 1949 р. у зв'язку з обговоренням проблеми зсуву та стійкості оцінок. Основна ідея методу полягає в оцінці ефективності, незміщеності та стійкості оцінки в тому випадку, якщо початкові дані розбити на групи й оцінити результат, який одержується після того, як будь-яку групу виключити з розгляду. Такий метод має назву «складний ніж» (jackknife), підкреслюючи тим самим універсальність методу. На думку автора, цей метод конкурує з багатьма окремими методиками, що не завжди є придатними [6].

Загальна ідея методу полягає у послідовному виключенні з початкової вибірки по одному елементу з подальшим їх поверненням; обчисленні шуканої оцінки для кожної нової, штучно одержаної вибірки та порівнянні результатів. Тоді для початкової вибірки обсягу n одержуємо стільки ж вибірок, однак обсягом $(n-1)$ кожна, що означає і $(n-1)$ нових значень оцінки. Якщо виключати по 2 елементи, то одержимо вже кількість вибірок $C_n^2 = n(n-1)/2$ з обсягом у $(n-2)$ елементів кожна. У загальному випадку можна одержати C_k^2 штучних вибірок обсягу $(n-k)$ елементів, де k – кількість елементів, які виключаються.

Позначимо $\hat{x}_{заз}$ – бівес-оцінка для всієї вибірки; нехай x_j – аналогічний результат після відкидання одного елементу. Тоді, маючи в своєму розпорядженні різниці $x_j = k\hat{x}_{заз} - (k-1)\hat{x}_j$, одержимо «псевдозначення» чисел, які використовуються як початкові дані для подальших розрахунків середньої «складного ножа» [6]:

$$x^* = \frac{1}{k}(x_1 + x_2 + \dots + x_j + \dots + x_k), \quad (j=1, k). \quad (8)$$

Отже, основна ідея методу полягає у використанні «псевдозначень» як незалежних результатів для отримання необхідного статистичного висновку.

Ще один непараметричний метод «розмноження» вибірок має назву бутстреп-методу [6]. Це один із методів отримання оцінок характеристик генеральної сукупності за вибірками малого обсягу.

Нехай в результаті спостереження за випадковою величиною X отримано таку наступну невелику вибірку значень (у вигляді вектора):

$$x_e = (x_{e1}, x_{e2}, \dots, x_{en}). \quad (9)$$

За схемою даного методу створюється допоміжна вибірка x_b , так звана бутстреп-вибірка [6]. Ця нова вибірка повинна бути багато в чому подібна до експериментальної вибірки x_e , а процес її створення – до процесу отримання інформації з експерименту. Таким вимогам цілком задовольняє n -мірний вектор x_b :

$$x_b = (x_{b1}, x_{b2}, \dots, x_{bn}), \quad (10)$$

де кожен елемент вектора x_{bi} випадковим чином вибирається з елементів x_e . Іншими словами $x_{bi} = x_{ej}$, причому j є випадковим цілим числом із діапазону $[1; n]$.

За вибіркою обчислюється середнє значення або будь-яка інша оцінка (наприклад, бівес-оцінка). Позначимо її x_{mb} та назовемо бутстреп-середнім:

$$x_{mb} = \sum x_{bi} / n. \quad (11)$$

Значення x_{mb} може дещо відрізнятися від оцінки x_{me} за експериментальною вибіркою (9):

$$x_{me} = \sum x_{ei} / n. \quad (12)$$

Цей факт знову імітує поведінку випадкової величини X в експерименті. Якби можна було ще раз повторити весь експеримент, то він не обов'язково міг би дати те ж саме значення x_{me} , що і в першому експерименті.

До штучно створеної вибірки величин x_{mb} можна застосовувати всі відомі методи репрезентативної статистики, оскільки обсяг вибірки є великим. Зокрема, можна обчислити середнє значення або будь-яку іншу оцінку за всіма величинами x_{mb} , побудувати гістограму, за якою визначити центр розподілу тощо.

Для отримання величини оцінки відхилення традиційно застосовується метод побудови довірчих інтервалів [6]:

$$x_u \pm t_{p,\alpha} \sqrt{\mu_2}, \quad (13)$$

де x_u – центр розподілу; t – значення статистичного критерію Стюдента для відомої кількості ступенів свободи і заданого рівня довірчої ймовірності ($\alpha = 0,90; 0,95; 0,99$); μ_2 – другий центральний момент або дисперсія:

$$\mu_2 = S^2 = \int_{-\infty}^{+\infty} (x - x_u)^2 p(x) dx. \quad (14)$$

Дисперсія, виражаючи ступінь розсіювання випадкової величини, є центрованою характеристикою, а, отже, безпосередньо залежить від коректності визначення центру розподілу. Крім того, сам метод отримання оцінки відхилення (13) орієнтований на симетричні розподіли, тобто дає можливість одержати інтервал невизначеності, симетричний, відносно передбачуваного центру x_u . Якщо ж розподіл не має бажаної симетричності (що на практиці зустрічається частіше), то і застосування методу є некоректним. Тому застосування підходу (13) без відповідного обґрунтування є сумнівним.

Розглянемо деякі окремі методи побудови довірчих інтервалів, які відповідають першому підходу, а, зокрема, класичний довірчий інтервал, бівес-інтервал та джекнайф-інтервал [6].

Класичний довірчий інтервал для генеральної середньої за малою вибіркою будується за формулою:

$$\bar{x} - \Delta_{м.в.} \leq \bar{x}_0 \leq \bar{x} + \Delta_{м.в.}, \quad (15)$$

де $\Delta_{м.в.} = \frac{t_{\gamma, n-1} s}{\sqrt{n-1}}$ – гранична помилка малої вибірки; $t_{\gamma, n-1}$ – критичне значення розподілу Стюдента при

заданій довірчій ймовірності γ і кількості ступенів вільності $(n-1)$; $\bar{x}$ – вибіркове середнє; s – стандартне відхилення за вибіркою.

При цьому передбачається, що випадкова величина X підпорядкована нормальному закону розподілу.

Для розглянутої вище (6) бівес-оцінки можна одержати оцінку відхилення та побудувати стійкий довірчий інтервал за даними вибірки, що досліджується [8].

Процедура розрахунку дисперсії використовує бівес-оцінку $\hat{x}$, а для дисперсії, що оцінюється, застосовується вираз:

$$\hat{var} \hat{x} = \frac{n \cdot \sum_{i=1}^{n_i} (x_i - \hat{x})^2 (1 - u_i^2)^4}{\left[\sum_{i=1}^{n_i} (1 - u_i^2) (1 - 5u_i^2) \right] \left[\sum_{i=1}^{n_i} (1 - u_i^2) (1 - 5u_i^2) - 1 \right]}, \quad (16)$$

де $\sum_{i=1}^{n_i}$ – означає підсумовування за $u_i \leq 1$.

Для отримання довірчих меж для $\hat{x}$ використовується t -критерій Стюдента з кількістю ступенів свободи $v = 0,7(n-1)$, що приводить до довірчого інтервалу:

$$\hat{x} \pm t_v \sqrt{\hat{var} \hat{x}}. \quad (17)$$

Ця апроксимація добре працює при $n \geq 8$. Для вибірок меншого обсягу використання даної оцінки довірчого інтервалу є недоцільним, що пов'язано зі значеннями t_v .

За одержаною оцінкою центрального значення вибірки за методом «складного ножа» визначається значення оцінки дисперсії [8]:

$$D^* = \left[\sum_{j=1}^k x_j^2 - \frac{1}{k} \left(\sum_{j=1}^k x_j \right)^2 \right] / [k(k-1)]. \quad (18)$$

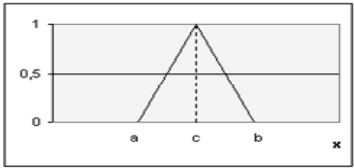
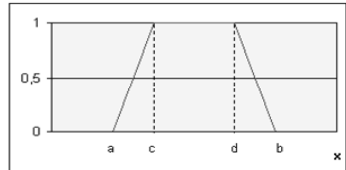
Оцінка дисперсії використовується для побудови довірчих інтервалів за допомогою критерію Стюдента (надалі будемо використовувати термін джекнайф-інтервал):

$$x^* \pm t_{k-1} \sqrt{D^*}. \quad (19)$$

На основі описаних вище оцінок можу бути визначені параметри найбільш вживаних в теорії нечітких множин функцій належності. Запропонуємо методику застосування комбінацій статистичних оцінок для встановлення значень параметрів функцій належності трикутної та трапецієподібної форм, як найбільш вживаних в економічних дослідженнях, а також найбільш простих у використанні на практиці (табл. 1).

Таблиця 1

Основні види функцій належності нечітких множин

Функція належності	Оцінки параметрів функції належності
Трикутна $\mu_2(x, a, b, c) = \begin{cases} 0, & \text{якщо } x \leq a; \\ \frac{x-a}{c-a}, & \text{якщо } a < x \leq c; \\ \frac{b-x}{b-c}, & \text{якщо } c < x < b; \\ 0, & \text{якщо } x \geq b. \end{cases}$ 	Параметр c: оцінка Пуанкаре, Вінзора, Хубера або Тьюки (бівес-оцінка); метод «складного ножа» або бутстреп-метод; Параметри a та b: класичний довірчий інтервал, бівес-інтервал та джекнайф-інтервали (13), (15), (17), (19), де в якості центрального значення береться відповідне вибране значення c
Трапецієподібна $\mu_3(x, a, b, c, d) = \begin{cases} 0, & \text{якщо } x \leq a; \\ \frac{x-a}{c-a}, & \text{якщо } a < x < c; \\ 1, & \text{якщо } c \leq x \leq d; \\ \frac{b-x}{b-d}, & \text{якщо } d < x < b; \\ 0, & \text{якщо } x \geq b. \end{cases}$ 	Параметри c та d: класичний довірчий інтервал, бівес-інтервал та джекнайф-інтервали (13), (15), (17), (19), де в якості центрального значення береться одна з оцінок (Пуанкаре, Вінзора, Хубера або Тьюки (бівес-оцінка); або оцінка за методом «складного ножа» або бутстреп-методом) Параметри a та b: Відповідно мінімальне та максимальне значення досліджуваної економічної величини

Таким чином, зазначені вище методи складають основу математичного апарату обробки статистичних даних щодо економічних показників та організації інформаційної бази з такими показниками для забезпечення їх якісного аналізу та прогнозування з врахуванням присутньої невизначеності нечіткої природи.

Висновки

Отже, запропонована вище методика побудови функцій належності нечітких економічних показників дозволяє отримати нечіткі уявлення про кількісні характеристики різних економічних об'єктів з врахуванням існуючої невизначеності нечіткої природи. Даний підхід дає можливість використовувати наявну статистичну інформацію про динаміку економічних показників та отримувати формалізований опис присутньої в них невизначеності. Методи стійкого оцінювання центру розподілу та відхилення від нього дають основні значення оцінок для побудови функцій належності нечітких економічних показників, що повинні бути доповнені змістовним аналізом цих показників для обґрунтованого вибору форми функцій належності та точних значень їх параметрів. Побудовані нечіткі економічні показники, в свою чергу, можуть бути використані в подальших алгоритмах обробки інформації для отримання нових знань про перебіг різноманітних процесів в економічних об'єктах та динаміку станів їхніх підсистем.

Література

1. Алексеев А. В. Интерпретация и определение функций принадлежности нечетких множеств. Методы и системы принятия решений / А. В. Алексеев. – Рига, 1979. – С. 42–50.
2. Алтунин А. Е. Модели и алгоритмы принятия решений в нечетких условиях : монография / А. Е. Алтунин, М. В. Семухин. – Тюмень : Издательство Тюменского государственного университета, 2000. – 352 с.
3. Кандель А. Нечеткие множества, нечеткая алгебра, нечеткая статистика / А. Кандель, У. Дж. Байатт // Труды американского общества инженеров-радиоэлектроников. – 1978. – Т. 66. № 12. – С. 37–61.
4. Дубров А. М. Многомерные статистические методы : учебник / А. М. Дубров, В. С. Мхитарян, Л. И. Трошин. – М. : Финансы и статистика, 2000. – 352 с.
5. Мостеллер Ф. Анализ данных и регрессия : в 2 т. / Ф. Мостеллер, Д. Тьюки. – М., 1982. – 252 с.
6. Эфрон Б. Нетрадиционные методы многомерного статистического анализа : сб. статей / Б. Эфрон ; [пер. с англ. / предисловие Ю. П. Адлера, Ю. А. Кошевника]. – М. : Финансы и статистика, 1988. – 263 с.
7. Игумнов Б. Н. Кибернетические основы построения экономических систем для предприятий : [уч. пособие.] / Б. Н. Игумнов, Т. П. Завгородняя. – Хмельницкий : ТУП, 2000. – 344 с.
8. Шурыгин А. М. Прикладная стохастика : робастность, оценивание, прогноз / Шурыгин А. М. – М. : Финансы и статистика, 2000. – 224 с.

Надійшла 02.09.2015; рецензент: д. е. н. Григорук П. М.

ІМПЛЕМЕНТАЦІЯ АУДИТУ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ БЮДЖЕТНИХ КОШТІВ У ПРАКТИКУ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ

У статті розглянуто деякі теоретичні аспекти аудиту ефективності витрачання бюджетних коштів. На основі проведеного дослідження виокремлено основні напрямки імплементації аудиту ефективності у практику державного фінансового контролю.

Ключові слова: аудит ефективності, бюджетні кошти, бюджетний процес, адекватні методи аудиту, раціональне та ефективне використання бюджетних коштів.

Т. А. GORDEEVA, O. V. PETRYSHYNA

Khmelnytsky National University

IMPLEMENTATION OF AUDIT EFFECTIVENESS OF BUDGETARY FUNDS USING INTO THE PRACTICE OF STATE FINANCIAL CONTROL

The aim of the research – to explore the existing theoretical approaches to the interpretation of the term "performance audit". The disadvantage of the current system of financial control, the authors consider its exclusively fiscal nature and directivity only on the implementation of subsequent control. The backlog of the national Ukraine's legislation from the international practice of State financial control was pointed out. The basic components of performance audit were studied, such as principles, elements and functions. The relevance of audit methodology was assessed. The need to develop a system of criteria for the audit was justified. The necessity of a comprehensive approach in practice was concluded. Thus, as a result we've got singled out the basic directions for implementation of performance audit in practice of the state financial control.

Keywords: performance audit, budgetary funds, relevant methods, budget process, the rational and efficient use of public funds.

Актуальність. У Бюджетному кодексі в якості одного з принципів бюджетної системи визначено результативність та економію витрачання бюджетних коштів, а також в якості обов'язку розпорядників визначено витрачання ними коштів відповідно до цільового призначення [1]. В світлі цього, державний аудит ефективності використання державних коштів залишається останнім часом основним напрямком вдосконалення державної фінансової політики. У зарубіжних країнах розроблено та ефективно впроваджено у практику державного фінансового контролю дієві засоби контролю за цільовим та ефективним використанням державних коштів, зокрема на високому рівні імплементовано аудит ефективності використання бюджетних коштів. Так, ще у 1977 р. було прийнято Декларацію керівних принципів аудиту державних фінансів [2]. Інноваційність задекларованих в ній принципів полягала в тому, що крім традиційних видів контролю, якими є контроль законності та правильності, визначено існування іншого рівнозначного та самостійного виду контролю – аудиту ефективності.

В нашій же країні термін «державний аудит» вперше законодавчо було визначено в 2005 р. [3]. Однак, питання щодо аудиту ефективності тривалий час залишалося на початковій стадії, оскільки по суті відсутня комплексність у проведенні аудиту ефективності використання бюджетних коштів, існує низка питань як у теорії, так і в практиці: є певні суперечності в законодавчій базі, немає чіткого розмежування повноважень контролюючих органів – суб'єктів державного аудиту, недостатньо розроблено теоретико-прикладні рекомендації щодо здійснення державного аудиту.

Вагомий внесок у вивчення аудиту ефективності та шляхів вирішення його проблем зробили Бутинець Ф., Базилевич В., Сухарева Л., Федченко Т., які провели системне наукове його дослідження. Також аудит ефективності розглядається в контексті державного фінансового контролю такими дослідниками, як Дорошенко О., Коновалов Л., Пожар Т., Стефанюк І., Юрій С., Юхименко Л. У своїх працях стосовно аудиту ефективності вітчизняні вчені зазвичай посилаються на міжнародні стандарти аудиту INTOSAI та на зарубіжні дослідження. Проте, аудит ефективності поки що залишається новим і недостатньо дослідженим поняттям для вітчизняної теорії, а особливо практики.

Метою даної статті є дослідження особливостей здійснення аудиту ефективності використання бюджетних коштів та напрямків його імплементації у практику державного фінансового контролю в Україні

Виклад основного матеріалу. Недоліки існуючої в Україні системи державного фінансового контролю значною мірою зумовлені тим, що вона має виключно фіскальний характер та спрямована на здійснення лише наступного контролю, тобто такого, що проводиться вже після проведення фінансової операції з бюджетними коштами, і який не дає змоги запобігти вчиненню бюджетного правопорушення. Єдиною на сьогодні формою державного фінансового контролю нефіскального характеру, яка має на меті попередження бюджетних правопорушень, є державний аудит ефективності використання бюджетних коштів.

Аудит ефективності (операційний аудит або “аудит цінності за гроші” value-for-money audit) – це перевірка процедур та методів функціонування господарської системи з метою оцінки економічності та результативності. У процесі аудиту ефективності здійснюється перевірка ефективності використання людських, фінансових та інших ресурсів; оцінка результатів та їх моніторинг, аналіз заходів вжитих для усунення виявлених раніш недоліків.

В основі аудиту ефективності лежить теорія “трьох Е”, що показано на рис. 1.



Рис. 1. Базові принципи аудиту ефективності

Виходячи з цього аудит ефективності складається з таких елементів:

- перевірку економічності витрачання організацією, що проходить аудит, бюджетних коштів, що були витрачені задля досягнення конкретних результатів її діяльності;
- перевірку продуктивності витрачання організацією, що проходить аудит, трудових, фінансових та інших ресурсів в процесі виробничої та іншої діяльності, а також використання інформаційних систем та технологій;
- перевірку результативності діяльності організації, що проходить аудит, щодо виконання визначених для неї завдань, досягнення фактичних результатів у порівнянні із запланованими показниками із врахуванням обсягу спрямованих на це ресурсів.

Оскільки аудит ефективності є складним, різноплановим та системним інструментом контролю, то він включає такі основні функції:

- контроль економічної обґрунтованості, законності, цільового та ефективного використання державних фінансових коштів
- аналіз результативності використання державних фінансових коштів;
- перевірка ефективності діяльності державних органів під час реалізації цілей фінансової політики в частині витрачання бюджетних коштів.

Питання методики проведення на практиці державного аудиту ефективності витрачання бюджетних коштів є актуальним для контролюючих органів України – Рахункової палати та Державної фінансової інспекції – особливо на місцевому рівні, тому на основі фінансової науки можна розробити критерії, що будуть застосовуватись для оцінки ефективності використання бюджетних коштів та слугуватимуть базою для висновків за результатами відповідних перевірок, що проводять контролюючі органи. Критерії – це обґрунтовані стандарти якості роботи та контролю, на базі яких можна провести порівняльний аналіз та оцінити ефективність реалізації програм, ведення діяльності, економічних операцій або виконання функцій об’єктами аудиту, тобто досягнутих результатів. Можливість розробки такої системи критеріїв, загальних та окремих показників, які уточнюються з врахуванням специфіки кожної перевірки впливає з потреби підвищення ефективності використання бюджетних коштів органами виконавчої влади. Стосовно аудиту ефективності під критеріями ми розуміємо загальну сукупність показників, які відображають різні сторони діяльності об’єкта аудиту. Як свідчить закордонний досвід такими критеріями поруч із кількісними та якісними параметрами оцінки ефективності можуть бути показники у вигляді анкет-опитування. Розробка критеріїв та показників визначення ефективності витрачання бюджетних коштів вимагає дослідження адекватних сучасним вимогам ринку методів, що можуть застосовуватись у практиці аудиту ефективності.

За сучасного рівня розвитку інформаційних технологій для оцінки ефективності використання бюджетних коштів доцільно застосовувати динамічні моделі. Безперервний контроль за імплементацією управлінських рішень, що мають повторюваний характер, зазвичай вимагає перевитрат грошових ресурсів. Застосування ж математичних моделей дозволяє визначити стандартизовані та достовірні процедури контролю за поточною діяльністю та своєчасно виявляти небажані тенденції. Перевагами сучасних інформаційних технологій є висока адекватність та надійність оцінювання в умовах недостатності та викривленості інформації, можливість точного визначення потреби в ресурсах для досягнення мети та прийняття раціональних управлінських рішень. Імплементація інтегрованої інформаційної системи

дозволить розробити єдину корпоративну базу бюджетної інформації, розв'язати завдання контролю за відхиленнями факту від плану («план-факт-відхилення»), та на цій основі дасть змогу оцінювати рівень ефективності використання бюджетних коштів.

Розповсюдженням методом дослідження основних параметрів ефективності використання бюджетних коштів є трендовий аналіз, що дозволяє визначити напрямки та темпи зміни показників, ступінь взаємної залежності сутнісних показників, порівнювати тенденції в окремій бюджетній організації зі зразковими стандартами практики або результатами інших аналогічних організацій. Ретроспективний аналіз бюджетних даних дозволяє визначити небажані тенденції, причини їх виникнення та обставини, що можуть нейтралізувати ймовірну несприятливу тенденцію. Цей метод може бути застосовано під час оцінки ефективності діяльності розпорядників бюджетних коштів, тобто мають бути враховані такі параметри:

- оцінка обґрунтованості та достовірності показників бюджету;
- оцінка результативності витрачання коштів, а саме віддача від витрачання;
- оцінка можливості зниження рівня нераціонального витрачання бюджетних коштів;
- оцінка доцільності фінансових витрат;
- оцінка законності та цільового характеру фінансування;
- контроль за повнотою на своєчасністю витрачання коштів, а саме їх адресність та вчасне витрачання;
- оцінка обґрунтованості нормативів витрачання коштів, тобто корисність на одиницю витрачання коштів;
- оцінка прогресивності методів фінансово-господарської діяльності [4].

Висновки

Підсумовуючи, можна виділити наступні напрямки імплементації аудиту ефективності в практику державного фінансового контролю:

- аудит ефективності виконання своїх функцій державними та місцевими органами влади (критерій ефективності – обсяг виконання делегованих функцій та рівень відповідальності);
- ефективність виконання закупівель, робіт та послуг за бюджетні кошти на державному та місцевому рівнях (критерій ефективності – своєчасність, обсяг та економія коштів під час виконання робіт);
- аудит виконання державних та місцевих цільових програм (критерій ефективності – показники затрат, продукту, ефективності та якості);
- аудит ефективності використання бюджетних коштів та власності на усіх рівнях бюджетної системи (критерій ефективності – співвідношення витрат коштів та результату від їх витрачання);
- аудит результативності прийнятих рішень щодо управління державними та місцевими фінансами (критерій ефективності – досягнення цілі та виконання завдань, що поставлені під час затвердження бюджету, а також рівень виявлення правопорушень в бюджетному процесі).

Важливим також є дотримання системності аналізу в процесі здійснення фінансового контролю, яка забезпечується завдяки розрахунку та моніторингу груп показників, а саме:

- абсолютних показників (кількісних та якісних, що характеризують обсяги результатів діяльності);
- відносних показників (характеризують співвідношення результатів діяльності та рівня бюджетного фінансування);
- динамічних показників (відображають темпи зростання чи падіння за ряд років, рівень економічних та фінансових ризиків)
- показників, що характеризують дотримання законності використання бюджетних коштів (обсяги нецільового використання бюджетних коштів, розміри збитків, що понесла держава, суми коштів, що витрачені з порушенням бюджетного законодавства).

Отже, аудит ефективності витрачання бюджетних коштів необхідно розглядати в якості важливого етапу на шляху вдосконалення практики державного фінансового контролю з метою піднесення її на більш високий рівень, що відповідатиме стандартам якості ЄС.

Література

1. Бюджетний кодекс України [Електронний ресурс] : кодекс України від 08.07.2010 р. № 2456-VI : офіц. текст станом на 01.09.2015 р. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>
2. The Lima Declaration of Guidelines on Auditing Precepts [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://intosai.connexchoosing.net/en/portal/documents/intosai/general/lima_declaration/index.php?article_pos=1
3. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо запобігання фінансовим правопорушенням, забезпечення ефективного використання бюджетних коштів, державного і комунального майна : закон України від 15.12.2005 р. № 3202-IV // Урядовий кур'єр. – 2006. – № 2. – 5 січня. – С. 6.
4. Стефанюк І. Б. До нової якості бюджетного контролю через аудит ефективності / І. Б. Стефанюк // Фінансовий контроль. – 2013. – № 2 (15). – С. 10.

Надійшла 14.09.2015; рецензент: д. е. н. Хрущ Н. А.

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДІВ АНАЛІЗУ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Розглянуто шляхи та напрямки удосконалення теоретико-методологічних та прикладних аспектів аналізу інноваційного потенціалу підприємств, метою якого є підвищення обґрунтованості й ефективності управлінських рішень, які приймаються на підставі такого аналізу. Запропоновано здійснювати поділ підприємств на групи, за принципом спільності факторів, які впливають на вибір та обґрунтування методів оцінки рівня їх інноваційного потенціалу. Показано також, що застосування цих методів залежить від використання поняття «інноваційний потенціал підприємства» у його вузькому або широкому значенні (розумінні).

Ключові слова: інноваційний потенціал підприємства, аналіз, методи, рівень, оцінка, фактори, критерії, показники.

V. M. GRANATUROV, V. O. KRUPSKA

A. S. Popov Odessa National Academy of Telecommunications

IMPROVEMENT OF THE METHODS OF ANALYSIS OF THE INNOVATIVE POTENTIAL OF THE ENTERPRISE

The paper considers the ways and directions of perfection of theoretical-methodological and applied aspects of the analysis of the innovative potential of enterprises, the purpose of which is to increase the validity and effectiveness of the management decisions that are taken on the basis of such analysis. Suggested to make the Division of the enterprises in the groups, according to the principle of community factors that affect the choice and substantiation of methods of estimation of level of their innovative potential. It is also shown that the use of these methods depends on the use of the concept of "the innovation potential of the enterprise" in its narrow or broad sense (sense).

Keywords: the innovative potential of the enterprise, analysis, techniques, level, score, factors, criteria, indicators.

Вступ. В сучасних умовах інноваційна діяльність є найбільш суттєвим фактором, який визначає сталий розвиток підприємства та підтримку його конкурентоспроможності на ринку. Її ефективне здійснення безпосередньо пов'язано зі створенням та реалізацією його інноваційного потенціалу. Зростаюча роль інноваційного потенціалу підвищує вимоги до оцінки його рівня, яка є підставою для вибору перспективних напрямків інноваційного розвитку підприємства.

Слід відзначити, що не зважаючи на значну кількість досліджень, присвячених проблемі якісного та кількісного аналізу інноваційного потенціалу підприємств, вони не дають відповіді на багато які назрілі теоретичні та практичні питання, та не завжди можуть бути ефективним інструментом при плануванні заходів щодо інноваційного розвитку підприємства та оцінювані ефективності цих заходів.

Складність проблеми полягає у тому, що такий стан притаманний також аналізу базового поняття «потенціал», як узагальнюючого поняття, похідним якого є інноваційний потенціал. На нашу думку, цей стан досить точно характеризує наступний вислів: «На цей час ні класична теорія, ні сучасне трактування даної категорії не дозволяють говорити про достатню обґрунтованість теорії потенціалу й, отже, не можуть бути надійною основою для вироблення методичних підходів до розрахунків величини та рівня використання потенціалу, вибору напрямків розвитку об'єкта» [1, с.7].

Сказане дозволяє зробити висновок про те, що комплекс питань аналізу інноваційного потенціалу підприємства, а також його використання у практичній діяльності підприємств є однією з наукових проблем, яка очікує свого подальшого вирішення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми.

Як відомо, кінцевою метою аналізу інноваційного потенціалу підприємства є кількісна оцінка його рівня та використання цієї оцінки у процесі прийняття управлінських рішень стосовно вибору перспективних напрямків інноваційного розвитку підприємства. Як свідчать виконаний нами аналіз, на даний час існує значна кількість методів і методичних підходів до дослідження інноваційного потенціалу підприємств [2–11]. Цей аналіз свідчать також про те, що з цих питань у фахівців немає будь-якої єдності думок. Це стосується практично всієї низки питань, пов'язаних з аналізом інноваційного потенціалу підприємства – визначення поняття «інноваційний потенціал підприємства»; визначення та обґрунтування складу факторів, що впливають на інноваційний потенціал, а також критеріїв, які використовуються для його кількісної оцінки; визначення та обґрунтування складу одиничних показників, на базі яких визначається кількісна оцінка кожного з критеріїв, а також виразів, з яких розраховуються їх значення та узагальнена кількісна оцінка окремих критеріїв; методів визначення узагальненого показника рівня інноваційного потенціалу підприємства та його практичного застосування. Такий стан не завжди дозволяє отримати адекватні оцінки рівня інноваційного потенціалу, що стримує практику їх застосування, та, як наслідок, зменшує обґрунтованість й ефективність управлінських рішень, які приймаються на підставі таких оцінок.

Метою дослідження є визначення та обґрунтування шляхів та напрямків удосконалення теоретико-методологічних та прикладних аспектів аналізу інноваційного потенціалу підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Перш ніж висловити свою думку відносно можливих шляхів вирішення проблеми удосконалення методів аналізу інноваційного потенціалу підприємства взагалі, та особисто проблеми вибору та обґрунтування складу критеріїв, а також вибору та обґрунтування складу одиничних показників, на базі яких визначається кількісна оцінка кожного з критеріїв інноваційного потенціалу підприємства, виразів, з яких розраховуються їх значення та узагальнена кількісна оцінка окремих критеріїв, на нашу думку, слід висловити низку зауважень та пропозицій стосовно необхідності урахування деяких вихідних положень, на яких повинні ґрунтуватися ці дослідження, а також характер отриманих результатів цих досліджень.

Як показує виконаний нами попередній аналіз, склад критеріїв, які застосовуються для визначення рівня інноваційного потенціалу підприємства, та методи їх кількісної оцінки значною мірою залежать від низки факторів. Це, в першу чергу: стратегічні цілі підприємства; умови його функціонування; цільова орієнтація основної діяльності підприємства; його розмір; ступінь залучення до інноваційного процесу; характер інновацій, що застосовуються; участь у різних циклах інноваційної діяльності; обсяг виробництва інноваційної продукції тощо. Розглянемо деякі з цих факторів більш докладно.

З точки зору мети нашого дослідження – удосконалення методів аналізу інноваційного потенціалу підприємств, на нашу думку, найбільш вагомим фактором, який впливає на склад критеріїв, а також склад одиничних показників, на базі яких визначається кількісна оцінка кожного з критеріїв інноваційного потенціалу підприємства, є ступінь залучення підприємства до інноваційного процесу.

Так виконані в [8] дослідження проблем оцінки та фінансово-інвестиційного забезпечення інноваційного потенціалу підприємства, довели необхідність та доцільність виділити із загального складу підприємств залучених до науково-інноваційної сфери, так званих, інноваційних підприємств. На думку автора, «інноваційними слід вважати підприємства, що в загальному обсязі виробництва (в грошовому виразі) мають понад 70% інноваційної продукції та витрачають на дослідження і розробки понад 50% робочого часу (з урахуванням коефіцієнта зайнятості фахівців підприємства дослідженнями та розробками)» [8]. До таких підприємств, у першу чергу, слід віднести науково-дослідні та проектно-технологічні організації, спеціальні конструкторські бюро, інші підприємства і організації, які виконують фундаментальні та прикладні дослідження, а також спеціалізуються на матеріалізації науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт. Слід зазначити, що прийняті кількісні критерії виокремлення інноваційних підприємств не завжди дозволяють віднести до них підприємства, які виробляють продукцію та послуги, та з метою підвищення своєї конкурентоспроможності значну увагу приділяють впровадженню інновацій, спрямованих на підвищення якості продукції, зниження її собівартості, удосконалення технології і організації виробництва, виходу на ринок із новою продукцією. Не зважаючи на певну дискусійність прийнятого критерію визначення статусу інноваційного підприємства, саме його кількісних параметрів, які, на нашу думку, потребують додаткового обґрунтування, все ж таке виділення слід визнати доцільним. Необхідність віднесення підприємства до статусу інноваційного автор обґрунтовує тим, що «саме цей параметр за чинним законодавством надає можливість підприємству мати державну підтримку та суттєво розширити коло джерел фінансово-інвестиційного забезпечення свого розвитку» [8]. Тобто, відповідає одній з цілей дослідження – науковому обґрунтуванню теоретико-методологічних та прикладних аспектів фінансово-інвестиційного забезпечення розвитку інноваційного потенціалу підприємства. Проте, у подальшому автор доводить, що особливості діяльності таких підприємств створюють «необхідність формування принципово іншого інструментарію оцінки інноваційного потенціалу підприємства» [8].

Погоджуючись із цим висновком, слід також зазначити, що група підприємств, які не підпадають під зазначений вище статус інноваційних, охоплює широкі коло підприємств, що суттєво відрізняються умовам функціонування, стратегічними цілями, їх розмірами, цільовою орієнтацією основної діяльності, ступеню їх залучення до інноваційного процесу тощо, та, як наслідок, також повинні відрізнятися методами оцінки їх інноваційного потенціалу. Тому, на нашу думку, для конкретизації інструментарію оцінки їх інноваційного потенціалу з метою забезпечення адекватності результатів такої оцінки, доцільно виконати подальший поділ (типологію) таких підприємств на групи, за принципом спільності факторів, які впливають на вибір та обґрунтування методів оцінки рівня їх інноваційного потенціалу.

Розглянемо деякі найбільш впливові на методи оцінки інноваційного потенціалу підприємства фактори, які, на нашу думку, доцільно використовувати у процесі поділу підприємств на групи в залежності від спільності цих факторів.

Безперечно, найбільш впливовим фактором є ступінь залучення підприємства до інноваційного процесу. Він може характеризуватися: самостійним виконанням досліджень та дослідно-конструкторських робіт; отриманням науково-технічної продукції шляхом контактів із організаціями, що проводять фундаментальні та прикладні дослідження та розробки (наприклад, придбання та використання ліцензій на результати таких досліджень); участю у різних стадіях створення інноваційної продукції (спеціалізуються на створенні, розробці, доведенні до комерційного використання і розповсюдженні новачків); обсягом ресурсів (коштів, робочого часу тощо), що витрачається на науково-інноваційну діяльність; обсягом виробництва інноваційної продукції тощо.

Важливою групою факторів, які впливають на вибір та обґрунтування методів оцінки рівня інноваційного потенціалу підприємства є мета, стратегічні цілі та переважаючий тип інноваційної стратегії підприємства. В залежності від мети, а також цілей її досягнення значною мірою буде залежати склад критеріїв, а також склад одиничних показників, на базі яких визначається кількісна оцінка кожного з критеріїв інноваційного потенціалу підприємства, які використовуються для визначення рівня інноваційного потенціалу. Відомо, що потенціал є поняттям відносним, яке характеризує здатність системи досягнути певної мети. Дуже часто, наприклад, у систему показників, за допомогою яких визначається рівень інноваційного потенціалу підприємства, включаються показники, що характеризують наявність та частку наукових кадрів вищої кваліфікації – кандидатів та докторів наук. Проте, якщо інноваційна стратегія, за допомогою якої передбачається досягти мету (наприклад, підвищити конкурентоспроможність шляхом збільшення обсягу виробництва інноваційної продукції) не передбачає проведення наукових досліджень та дослідно-конструкторських робіт, то використання таких показників для визначення рівня інноваційного потенціалу слід вважати не доцільним. Тобто, для того щоб оцінити потенціал, необхідно чітко визначити мету його використання, а також способи її досягнення. В цих умовах переважаючий тип інноваційної стратегії підприємства є важливим фактором поділу підприємств на групи, який в подальшому впливає на склад критеріїв та одиничних показників, які використовуються для визначення рівня інноваційного потенціалу. Слід також відзначити, що взаємозв'язок між визначеною метою та отриманим рівнем інноваційного потенціалу полягає в можливості оцінки її досягнення.

Ще однією важливою групою факторів, які впливають на вибір та обґрунтування методів оцінки рівня інноваційного потенціалу підприємства є сфера функціонування, цільова орієнтація основної діяльності та розмір підприємства. Так, за характером технологічних параметрів інновацій, їх типу та рівня новизни підприємства, наприклад, машинобудівної сфери будуть суттєво відрізнятися від підприємств торгівлі. Одночасно, в залежності від розміру підприємств, навіть однієї сфери, буде суттєво відрізнятися процес трансформації наукових знань, ідей, відкриттів та винаходів, а також існуючих технологій у нові або удосконалені продукти. Як наслідок, за таких умов, склад критеріїв, а також склад одиничних показників, які використовуються для визначення рівня інноваційного потенціалу підприємств, може суттєво відрізнятися.

Виконаний аналіз обґрунтовує необхідність та доцільність поділу підприємств, які не підпадають під наведений вище критерій інноваційних, на певні групи залежно від спільності розглянутих вище факторів. На нашу думку, це дозволить у подальшому для кожної групи підприємств розробити методи оцінки їх інноваційного потенціалу, які враховують характер та особливості організації в них інноваційної діяльності, та, як наслідок, сприятимуть підвищенню адекватності цих методів.

В табл. 1 здійснено спробу поділу підприємств на групи в залежності від спільності факторів, які впливають на склад критеріїв та склад одиничних показників, що використовуються для визначення рівня інноваційного потенціалу підприємств.

За цим критерієм пропонується додатково до інноваційної виділити такі типи (групи) підприємств:

- інноваційно спрямовані;
- інноваційно активні;
- потенційно інноваційні;
- інноваційно пасивні.

Розглянемо приклад використання запропонованого поділу для аналізу оцінки рівня інноваційного потенціалу на прикладі УДППЗ «Укрпошта».

Виконаний нами аналіз стану та особливостей функціонування підприємств поштового зв'язку взагалі та УДППЗ «Укрпошта» зокрема, а також наведений в табл. 1 поділ підприємств на типи та їх характеристики дозволяє стверджувати, що УДППЗ «Укрпошта» може бути віднесено до типу потенційно інноваційних підприємств.

Перш ніж розглядати методи оцінки інноваційного потенціалу притаманні підприємствам цього типу, зокрема визначення складу критеріїв та одиничних показників, на базі яких визначається кількісна оцінка кожного з критеріїв інноваційного потенціалу підприємства слід відзначити наступне.

Поділ підприємств на типи в залежності від спільності факторів, які впливають на вибір методів визначення рівня інноваційного потенціалу підприємств є тільки одним із низки зауважень та пропозицій, а також вихідних положень, на яких повинні ґрунтуватися дослідження щодо удосконалення цих методів, та оцінка отриманих за їх допомогою результатів.

Як показує аналіз літературних джерел сьогодні в процесі аналізу інноваційного потенціалу підприємства, де-факто, поняття «інноваційний потенціал підприємства» розглядається у вузькому та широкому значенні (розумінні).

Перше – характеризує інноваційний потенціал як складову більш широкого поняття «потенціал підприємства».

Друге – використовується для характеристики інноваційного потенціалу як узагальненої

самостійної комплексної характеристики, яка визначає спроможність підприємства до інноваційного розвитку. При цьому у процесі визначення рівня інноваційного потенціалу підприємства в його широкому розумінні (якщо не приймати до уваги різні нюанси) використовується практично однакові критерії, що застосовуються для визначення потенціалу підприємства, якими є склад потенціалів (кадровий, фінансовий, інвестиційний та ін.). Це дає нам підставу висловити думку про те, що безальтернативність шляху інноваційного розвитку підприємства в сучасних умовах дозволяє розглядати поняття «потенціал підприємства» та «інноваційний потенціал підприємства» (в його широкому розумінні) як синоніми.

Таблиця 1

Поділ підприємств на групи в залежності від спільності факторів, які впливають на методи оцінки рівня їх інноваційного потенціалу

Тип підприємства	Критерії віднесення підприємств до типу
Інноваційне	<i>Ступінь залучення до інноваційного процесу:</i> виконання фундаментальних та прикладних досліджень та дослідно-конструкторських робіт; отримання науково-технічної продукції шляхом придбання та використання ліцензій на результати таких досліджень; участь у різних стадіях створення інноваційної продукції; обсяг робочого часу, що витрачається на дослідження і розробки більше 50%; обсяг виробництва інноваційної продукції перевищує 70%. <i>Сфера функціонування:</i> науково-інноваційна. <i>Переважаючий тип інноваційної стратегії:</i> наступальна. <i>Основна діяльність:</i> виконання фундаментальних та прикладних досліджень та дослідно-конструкторських робіт; участь у різних стадіях створення інноваційної продукції. <i>Розмір:</i> будь-який.
Інноваційно спрямоване	<i>Ступінь залучення до інноваційного процесу:</i> виконання фундаментальних та прикладних досліджень та дослідно-конструкторських робіт; отримання науково-технічної продукції шляхом придбання та використання ліцензій на результати таких досліджень; участь у різних стадіях створення інноваційної продукції; обсяг робочого часу, що витрачається на дослідження і розробки більше 20%; обсяг виробництва інноваційної продукції перевищує 40%. <i>Сфера функціонування:</i> промисловість, енергетика, будівництво. <i>Переважаючий тип інноваційної стратегії:</i> наступальна. <i>Основна діяльність:</i> виробництво товарів. <i>Розмір:</i> великий.
Інноваційно активне	<i>Ступінь залучення до інноваційного процесу:</i> отримання науково-технічної продукції шляхом придбання та використання ліцензій на результати таких досліджень; участь у різних стадіях створення інноваційної продукції; обсяг робочого часу, що витрачається на дослідження і розробки більше 10%; обсяг виробництва інноваційної продукції перевищує 20%. <i>Сфера функціонування:</i> промисловість, енергетика, будівництво, транспорт, телекомунікації. <i>Переважаючий тип інноваційної стратегії:</i> поглинаюча. <i>Основна діяльність:</i> виробництво товарів та послуг. <i>Розмір:</i> великий, середній.
Потенційно інноваційне	<i>Ступінь залучення до інноваційного процесу:</i> придбання засобів виробництва, технологічна підготовка, маркетингові дослідження і реклама нових продуктів і процесів, обсяг виробництва інноваційної продукції не перевищує 20%. <i>Сфера функціонування:</i> промисловість, енергетика, будівництво, транспорт, телекомунікації, пошта, сільське та рибне господарство, торгівля. <i>Переважаючий тип інноваційної стратегії:</i> імітаційна. <i>Основна діяльність:</i> виробництво товарів та послуг. <i>Розмір:</i> будь-який.
Інноваційно пасивне	<i>Ступінь залучення до інноваційного процесу:</i> придбання засобів виробництва, технологічна підготовка, маркетингові дослідження і реклама нових продуктів і процесів, обсяг виробництва інноваційної продукції менше 5%. <i>Сфера функціонування:</i> промисловість, енергетика, будівництво, транспорт, телекомунікації, пошта, сільське та рибне господарство, торгівля. <i>Переважаючий тип інноваційної стратегії:</i> дотримання ринку. <i>Основна діяльність:</i> виробництво товарів та послуг. <i>Розмір:</i> середній, малий.

Кожна з цих точок зору має право на існування, та залежить від об'єкту та мети дослідження.

Природно, що склад критеріїв, які застосовуються для визначення рівня інноваційного потенціалу підприємства, та методи їх кількісної оцінки, в залежності від вузького чи широкого розуміння цього поняття, будуть суттєво відрізнятися.

Ми також висловлюємо думку про те, що для аналізу інноваційного потенціалу підприємств, які відповідають критеріям щодо інноваційних підприємств, а також інноваційно спрямованих та інноваційно активних, доцільно використовувати поняття «інноваційний потенціал підприємства» в його широкому розумінні та застосовувати відповідні методи.

Для підприємств, які слід відносити до потенційно інноваційних та інноваційно пасивних доцільно використовувати поняття «інноваційний потенціал підприємства» в його вузькому розумінні та застосовувати відповідні методи.

У подальшому зробимо спробу розглянути проблему визначення та обґрунтування методу кількісної оцінки інноваційного потенціалу підприємств поштового зв'язку, які віднесені нами до типу потенційно інноваційних.

Враховуючи результати аналізу недоліків існуючих методів оцінки інноваційного потенціалу підприємства та визначених причин їх виникнення, у процесі вирішення цієї задачі будемо дотримуватися таких вихідних положень:

- прагнути до зменшення кількості критеріїв та показників, за допомогою яких визначається рівень окремих критеріїв, обмежуючи їхній склад тільки тими, які оказують безпосередній вплив на рівень інноваційного потенціалу;
- запобігати дублюванню окремих показників у різних критеріях;
- враховувати особливості функціонування підприємств поштового зв'язку: існуючий стан їх розвитку, характер та організацію виробничих процесів, характер продукції та послуг тощо.

Так, наприклад, при визначенні складу критеріїв та показників, за допомогою яких слід визначати рівень окремих критеріїв, ми будемо виходити з того, що основна тенденція щодо залучення підприємств поштового зв'язку до інноваційних процесів полягає у придбанні засобів виробництва, технологічній підготовці виробництва, а також виконанні маркетингових досліджень і реклами нових продуктів. Тому при визначенні інноваційного потенціалу поштових підприємств основну увагу тут слід приділяти реальній та потенційній можливості підприємств щодо організації саме цих процесів. В першу чергу, мова йде про наявність та можливості технічного відділу, відділу технології послуг, маркетингової служби, служб і фахівців у галузі інформатики і патентно-ліцензійної діяльності.

Стосовно урахування особливостей організації виробничих процесів та функціонування поштових підприємств, при визначенні методів кількісної оцінки окремих критеріїв та показників слід приймати до уваги переважно ручний характер праці, структуру кадрів, організаційну структуру управління тощо. Так, наприклад, враховуючи структуру кадрів поштового підприємства, в якій переважну більшість складають робітники масових професій (листоноші, водії тощо) при формуванні показників, що характеризують кадрові забезпечення інноваційної діяльності, за базу слід приймати не загальну кількість робітників, а чисельність окремих вище названих інноваційних підрозділів, або кількість фахівців з вищою освітою тощо.

В табл. 2 наведено склад критеріїв та показників, які пропонуються використовувати для оцінки інноваційного потенціалу підприємства поштового зв'язку, їх характеристика та методи визначення їх кількісної оцінки.

Як відзначалося, найбільш часто для кількісної оцінки інноваційного потенціалу підприємства використовується інтегральний метод, який полягає у поєднанні окремих критеріїв з метою отримання узагальнюючого показника його рівня.

Оскільки показники, що характеризують окремі критерії, визначаються у різних одиницях виміру (відсотках, грошах, кількості штату тощо) для їх використання у процесі кількісної оцінки окремих критеріїв їх слід привести до стандартної форми, що досягається шляхом їх нормування.

Щоб привести показники до стандартного виду ($P_{jн}$) їх значення (P_{ji}) слід нормувати до максимальних значень (P_{jmax}): $P_{jн} = \frac{P_{ji}}{P_{jmax}}$.

Після нормування показники стануть безрозмірними і їх значення будуть знаходитися у інтервалі від 0 до 1.

Після цих перетворень визначені показники можна використовувати для кількісної оцінки інноваційного потенціалу підприємства.

Висновки. Використання запропонованого підходу дозволить підвищити якість аналізу, та, як наслідок, адекватність отриманих оцінок рівня інноваційного потенціалу, що, у свою чергу, дозволить підвищити обґрунтованість й ефективність управлінських рішень, які приймаються на підставі такого аналізу. Подальші дослідження в цьому напрямку повинні бути спрямовані на визначення та обґрунтування для кожної групи підприємств складу критеріїв та методів їх кількісної оцінки, а також визначення та

Таблиця 2

Система показників для оцінки інноваційного потенціалу поштового підприємства

Показники	Формула	Характеристика показників
Техніко-технологічна складова		
Оновлення виробничих фондів	$O_{\phi} = \frac{O_1}{O_2}$	O_1 – вартість уведених основних виробничих фондів за певний період; O_2 – вартість основних виробничих фондів на кінець того ж періоду
Частка основних фондів, що приймає участь у виробленні інноваційних послуг	$O_{\phi} = \frac{O_1}{O}$	O_1 – вартість основних виробничих фондів, що приймає участь у виробленні інноваційних послуг; O – загальна вартість основних виробничих фондів підприємства
Частка персоналу, що займається виробництвом інноваційних послуг	$N_{\phi} = \frac{N_{\phi}}{N}$	N_{ϕ} – кількість інженерно-технічних працівників, що займається виробництвом інноваційних послуг; N – чисельність інженерно-технічних працівників на підприємстві
Маркетингова складова		
Наявність маркетингового відділу, або служби	M	0 – «немає»; 1 – «є»
Частка персоналу, що займається розробкою та реалізацією інноваційних послуг	$N_{\phi} = \frac{N_{\phi}}{N}$	N_{ϕ} – кількість інженерно-технічних працівників, що займається розробкою та реалізацією інноваційних послуг; N – чисельність інженерно-технічних працівників на підприємстві
Реалізація інноваційних послуг	$P_I = \frac{Q^*}{Q}$	Q^* – обсяг реалізації інноваційних послуг; Q – загальний обсяг реалізації послуг підприємства
Науково-технічна складова		
Наявність інноваційних підрозділів на підприємстві: відділи НДДКР тощо	IP	0 – «немає»; 1 – «є»
Фінансування наукових досліджень	$B_{\pi} = \frac{B_{\pi}}{B}$	B_{π} – витрати на проведення наукових досліджень; B – загальні витрати підприємства
Наявність на підприємстві відділів інформатики і патентно-ліцензійної діяльності	PL	0 – «немає»; 1 – «є»
Частка персоналу, що займається проблемами інформатики і патентно-ліцензійної діяльності	$N_{\pi} = \frac{N_{\pi}}{N}$	N_{π} – кількість інженерно-технічних працівників, що займається проблемами інформатики і патентно-ліцензійної діяльності; N – чисельність інженерно-технічних працівників на підприємстві

обґрунтування максимальних значень показників, які використовуються для приведення кожного критерію до стандартного виду.

Література

1. Бачевський Б. Є. Потенціал і розвиток підприємства : [навч. посібник] / Б.Є. Бачевський, І.В. Заблодська, О.О. Решетняк. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 400 с.
2. Великий Ю. Інноваційний потенціал у системі розвитку машинобудівних підприємств / Ю. Великий, Є. Юрін // Схід. – 2014. – № 1 (127). – С. 11–17.
3. Грицуленко С.І. Інноваційний потенціал оператора зв'язку: формування, оцінювання та ефективність використання : монографія / [С.І. Грицуленко, В.М. Орлов, Г.А. Отливанська І.І. Уманський]. – О. : ВМВ, 2013. – 260 с.
4. Дем'янчук М.А. Організаційно-економічний механізм інноваційного розвитку підприємства зв'язку : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / М.А. Дем'янчук. – Одеса, 2013. – 20 с.
5. Князева Е.А. Почтовая связь Украины: стратегия и механизмы инновационного развития :

монографія / Е.А. Князева. – Одеса : ВМВ, 2008. – 336 с.

6. Кочетков С.В. Управление развитием инновационного потенциала промышленных предприятий : автореф. на соискание учен. степени докт. эконом. наук : спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством (управление инновациями)» / С.В. Кочетков. – Санкт-Петербург, 2001. – 45 с.

7. Маслак О.І. Система показників оцінки інноваційного потенціалу промислового підприємства [Електронний ресурс] / О. І. Маслак, Л.А. Квятковська // Ефективна економіка. – 2010. – № 9. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=298>.

8. Новікова І.В. Інноваційний потенціал підприємства: оцінка та фінансово-інвестиційне забезпечення розвитку (за матеріалами підприємств алмазно-інструментального виробництва України) [Електронний ресурс] : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. економ. наук : спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» / І.В. Новікова. – Київ : КНЕУ, 2003. – 20 с. – Режим доступу : http://www.br.com.ua/referats/dysertacii_ta_autoreferaty/105062.htm.

9. Параска С.Г. Оценка инновационного потенциала в процессе формирования инновационной стратегии предприятия / С.Г. Параска // Вісник Хмельницького національного університету. «Економічні науки». – 2014. – № 5(216). – Т. 1. – С. 35–39.

10. Смолінська Н.В. Методичні підходи до оцінювання рівня інноваційної спроможності підприємства / Н.В. Смолінська // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – № 4. – С. 215–221.

11. Якименко О.В. Теоретичні основи управління інноваційним потенціалом підприємств будівельної галузі та методи його оцінки / О.В. Якименко // Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції. – 2013. – № 6. – С. 115–120.

Надійшла 02.09.2015; рецензент: д. е. н. Орлов В. М.

ПРОГНОЗУВАННЯ ПОКАЗНИКІВ РОБОТИ АВТОТРАНСПОРТУ ХМЕЛЬНИЦЬКОЇ ОБЛАСТІ

В статті розглянуто застосування методів прогнозування показників роботи автотранспорту Хмельницької області на основі рядів динаміки. Для практичного застосування відібрано методи на основі трендових моделей та показників динаміки часового ряду. Оцінювання точності прогнозу було виконано шляхом розрахунку прогнозу для попереднього періоду часу і порівняння його з фактичним значенням.

Ключові слова: прогнозування показників роботи автотранспорту, обсяг перевезених вантажів, обсяг перевезених пасажирів, трендова модель.

P. M. HRYHORUK, T. P. ZAVHORODNIA

Khmelnytsky National University

THE FORECASTING OF ACTIVITY INDEXES OF MOTOR TRANSPORT ENTERPRISES OF KHMELNYTSKY REGION

The article deals with the forecasting methods of activity indexes of motor transport enterprises of Khmelnytsky region based on dynamic series. Methods based on trend models and on the dynamic indexes of time series have been selected for practical use. Evaluating the forecast accuracy has been performed by calculating the forecast for the previous period and comparing it with the actual value. We calculated the predicted values of volumes of transported goods by transport and the number of passengers for 2015. In our opinion, for the total of transported goods the prediction is preferred, calculated by the polynomial model, and for the index of the number of passengers the forecast is preferred, calculated by a linear trend. Our studies have shown the practical effectiveness of forecasting methods and their application in the planning of indicators of work of transport on future time periods.

Keywords: forecasting the indexes of activity of motor transport enterprises, the volume of transported goods, the quantity of passengers.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Автомобільний транспорт є одним із найбільш маневрених і ефективних засобів масових перевезені вантажів та пасажирів. Він розпочинає і закінчує транспортний процес на інших видах транспорту, забезпечуючи доставку всіх видів сировини, матеріалів, товарів і обладнання як на території України, так і за її межами. Розвиток галузей вітчизняної економіки в умовах ринкових відносин безпосередньо пов'язаний з оптимізацією транспортного обслуговування. Від якості роботи автомобільного транспорту залежить організація задоволення потреб населення у пасажирських та вантажних перевезеннях, рівень рентабельності торгівлі, громадського харчування, заготівель і виробничої діяльності, забезпечення необхідного обсягу товарообороту. Отже, розвиток автотранспортної системи є чинником, який стимулює соціально-економічний розвиток країни та усіх її регіонів [1].

Застосування методів її регулювання неможливе без оцінювання ефективності та інтенсивності її функціонування. Досягнення зазначеної мети можна здійснити за допомогою методів економіко-математичного моделювання, зокрема методів регресійного аналізу, аналізу часових рядів, багатовимірного статистичного аналізу, повинні бути теоретичною основою дослідження стану та перспектив розвитку регіональних автотранспортних систем.

Аналіз останніх досліджень чи публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Проблемі формування ринку автотранспортних послуг надається увага українськими науковцями. Зокрема, в роботах Б. Андрушківа зі співавторами [2], О. Рибалко [3], А. Матвєєва [4] досліджено характеристики та особливості функціонування ринку автотранспортних послуг в сучасних умовах господарювання. Д. Власенко [5], С. Малихіна [6], В. Шинкаренко та О. Криворучко [7] та інші розглядали питання конкурентоспроможності автомобільного транспорту. Дослідження І. Мягких [8], А. Величко [9], С. Міщенко [10] присвячено напрямом покращення транспортних послуг в Україні. Питання застосування економіко-математичного моделювання діяльності автотранспортних підприємств присвячено роботи А. Бажана, Г. Бакурової та інших [11–14].

Відзначаючи вагомість отриманих зазначеними науковцями результатів, слід зазначити, що дослідження регіонального ринку автотранспортних послуг не носять комплексного характеру й не повною мірою відображають особливості реформування в умовах конкретного регіону. Крім того, в більшості випадків для дослідження діяльності автотранспортних пропонується застосування такого інструментарію, як методів множин та комбінаторики щодо дослідження можливостей вибору найбільш ефективних варіантів формування взаємовідносин учасників ринку; системо-функціонального – з метою розгляду ринку як системи засобів за відповідними функціями та системи їх використання; синергії – для визначення головних факторів впливу на ефективне функціонування автотранспортної сфери; зіставно-порівняльного –

з метою вивчення стану та векторів подальшого розвитку автотранспортного ринку; конкурентних переваг – для визначення на ринку найбільш конкурентоздатних видів транспортних засобів. Застосуванню методів статистичного прогнозування при цьому приділено недостатню увагу.

Формулювання цілей статті. Метою статті є використання методів прогнозування для оцінювання очікуваних значень показників діяльності автотранспорту на регіональному рівні.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Досить ефективним методом прогнозування є використання трендових моделей та методів прогнозування на основі показників динаміки часового ряду [15]. Розглянемо їх застосування до прогнозування показників діяльності автотранспортної галузі на прикладі обсягу перевезення вантажів автотранспортними підприємствами Хмельницької області. В якості інформаційної бази дослідження виберемо статистичні дані за період з 2005 по 2014 [16].

Розглянемо показник обсягу перевезення вантажів за період з 2005 по 2014 рр. Для прогнозування використаємо метод середнього приросту та трендові моделі.

Розрахуємо середній темп зростання для динамічного ряду за досліджуваний період часу і обчислимо прогноз. Для оцінювання придатності методу спочатку розрахуємо прогнозне значення показника на 2014 рік за даними 2005–2013 рр. і потім зіставимо його з фактичним значенням. Необхідні вихідні дані і результати представлено в таблиці 1.

Таблиця 1

Результати прогнозування показника обсягу перевезення вантажів за методом середнього темпу зростання

Значення за 2005 р., тис. т	Значення за 2013 р., тис. т	Середній темп зростання	Прогноз на 2014 р., тис. т
24618,7	23120,9	0,9922	24426,3

Як впливає з одержаного результату, розрахований прогноз мало відрізняється від фактичного значення.

Застосуємо тепер для прогнозування трендові моделі. Враховуючи мінливість вихідних даних (рис. 1), оберемо лінійний та поліноміальний тренди. В ролі вихідних даних знову візьмемо відповідні динамічні ряди за період з 2005 по 2013 р. Побудуємо за ними моделі і розрахуємо прогнозні значення показників на 2014 рік. Аналіз трендових поліноміальних моделей показав, що найкращою з огляду на екстраполяцію тенденції буде модель четвертого ступеня. Результати підбору лінійної та поліноміальної трендових залежностей також представлено на рис. 1.

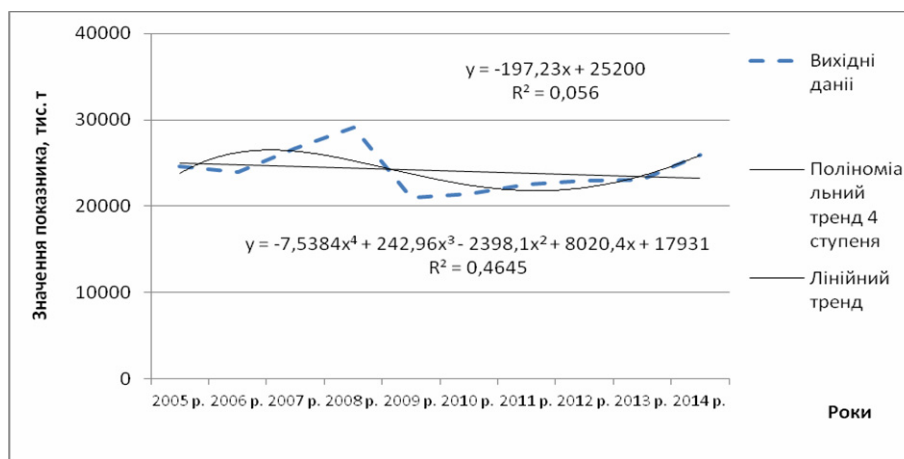


Рис. 1. Вихідні дані та трендові моделі для показника обсягу перевезення вантажів

Аналіз коефіцієнтів детермінації для побудованих моделей показує, що обидві трендові залежності не володіють високою якістю наближення вихідних даних. Кращою в даному випадку є поліноміальна залежність.

Розрахуємо прогнозні значення показника на 2014 рік і порівняємо його з фактичним. Результати представлено в табл. 2.

Як видно з представлених результатів, найбільш точним з огляду на фактичне значення прогнозованого показника, дали поліноміальна модель та модель на основі середнього темпу зростання. Відхилення прогнозних значень від фактичних не перевищує 10%, тому обидві моделі можна використовувати для прогнозування. Лінійна модель показала зниження значення показника, хоча в останні роки мала місце тенденція до його збільшення.

Таблиця 2

Прогнозування показника обсягу перевезення вантажів на 2014 рік та заставлення результату з фактичним значенням

Фактичне значення показника за 2014 р., тис. т	Прогнозування за допомогою лінійного тренду		Прогнозування за допомогою поліноміального тренду		Прогнозування за допомогою середнього темпу зростання	
	Прогнозне значення, тис. т	Відхилення від фактичного значення, %	Прогнозне значення, тис. т	Відхилення від фактичного значення, %	Прогнозне значення, тис. т	Відхилення від фактичного значення, %
25889,8	21821,9	15,71	26132,0	0,94	24426,3	5,65

Для покращення результатів прогнозування за лінійною моделлю можна використати частину ряду з 2009 по 2013 р., для якої спостерігається чітко виражена тенденція до зростання значень обсягу перевезень. Результати прогнозування представлено на рис. 2. Як бачимо з рисунка, лінійна модель візуально досить точно наближає вихідні дані, а значення коефіцієнта детермінації є значно вищим, ніж у попередніх моделях і свідчить про високу якість моделі. Прогнозне значення показника за новою моделлю на 2014 р. становить 23924,6 тис. т, а відхилення від фактичного значення – 7,59 %.

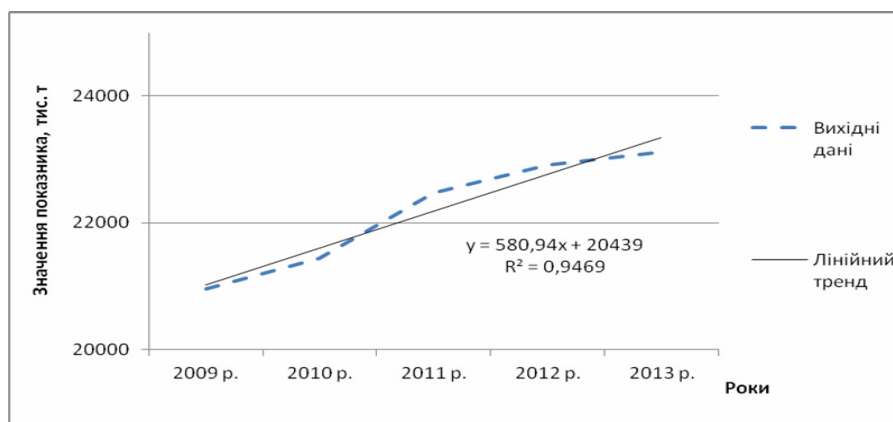


Рис. 2. Підбір лінійного тренда для показника обсягу перевезення вантажів для даних за 2009–2013 рр.

Застосуємо метод середнього темпу зростання для обчислення прогнозу на 2015 р., перерахувавши відповідний показник темпу. Розраховане прогнозне значення наведено в таблиці 3.

Таблиця 3

Результати прогнозування показника обсягу перевезення вантажів за методом середнього темпу зростання на 2015 р.

Значення за 2005 р., тис. т	Значення за 2014 р., тис. т	Середній темп зростання	Прогноз на 2015 р., тис. т
24618,7	25889,8	1,0056	26035,0

Як бачимо, за отриманий за методом середнього приросту прогноз показує зростання значення показника у 2015 році на 0,6%.

Побудуємо трендові залежності для даних за 2005–2014 рр. та розрахуємо прогнозні значення досліджуваного показника на 2015 р. При цьому для побудови лінійного тренду використаємо дані з 2009 року. Вигляд трендових залежностей представлено на рис. 3 та 4, а результати прогнозування – в таблиці 4. Зазначимо, що в даному випадку значення коефіцієнта детермінації для поліноміальної моделі також не є високим, що свідчить про її недостатню якість. Натомість лінійна модель за цим показником є більш якісною.

Аналіз наведених в таблиці результатів показує, що лінійна модель показала збільшення значення показника в порівнянні з 2014 роком на показника на 0,3 %, а поліноміальна – на 12%. Розбіжність між прогнозними значеннями для цих моделей не перевищує 10%. Отже, їх можна рекомендувати для практичного використання. Однак на наш погляд, кращою все ж таки є поліноміальна модель, оскільки вона більш точно описує динаміку досліджуваного показника.

Розглянемо тепер побудову моделей для прогнозування показника кількості перевезених пасажирів автомобільним транспортом. Для цього скористаємось аналогічним до попереднього підходом. Тобто,

спочатку побудуємо моделі для динамічного ряду, який містить значення досліджуваного показника за період з 2005 по 2013 рік.

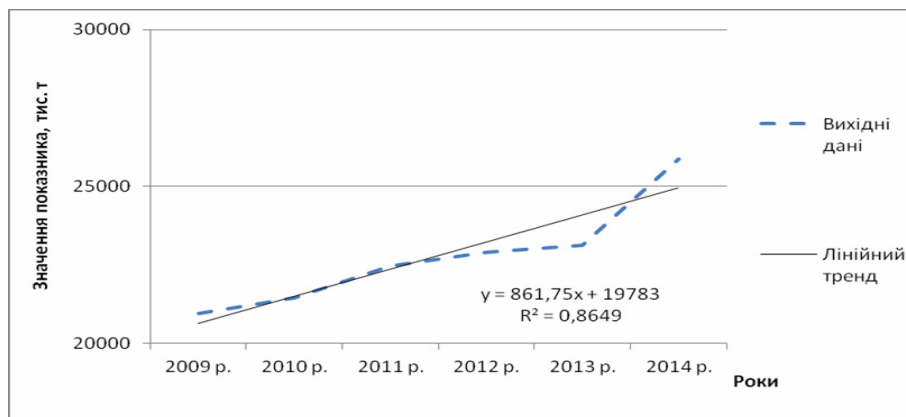


Рис. 3. Підбір лінійного тренда для показника обсягу перевезення вантажів для сукупності даних за 2009–2014 рр.

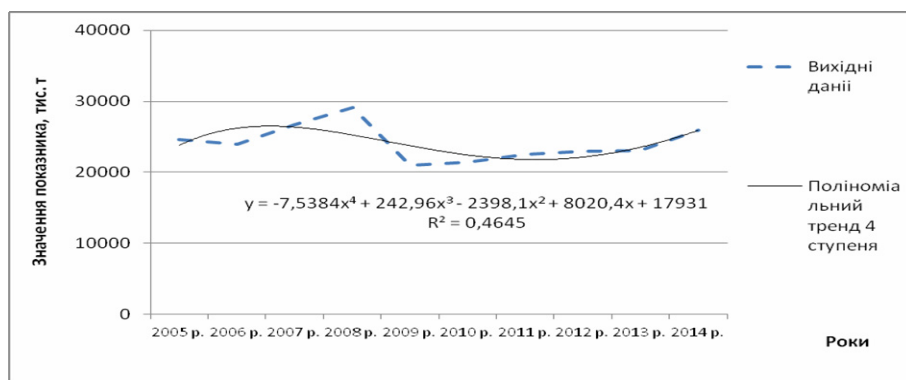


Рис. 4. Підбір поліноміального тренда для показника обсягу перевезення вантажів для повної сукупності даних

Таблиця 4

Результати прогнозування показника обсягу перевезення вантажів за трендовими моделями на 2015 р.

Прогноз за лінійним трендом, тис. т	Прогноз за поліноміальним трендом, тис. т	Розбіжність між прогнозами, %
25815,3	28995,3	10%

Розглянемо спочатку застосування середнього темпом зростання. Результати прогнозування (табл. 5.) показують подальше зниження кількості перевезених пасажирів у 2014 р. Далі буде проведене зіставлення цього значення з фактичним.

Таблиця 5

Результати прогнозування показника кількості перевезених пасажирів за методом середнього темпу зростання

Значення за 2005 р., тис. пас.	Значення за 2013 р., тис. пас.	Середній темп зростання	Прогноз на 2014 р., тис. пас.
106927,2	87628,3	0,9754	85475,0

Для побудови трендових моделей проаналізуємо динаміку досліджуваного показника. З форми згладжуваної кривої емпіричних даних (рис. 5) видно, що використання лінійного тренду в даному випадку немає сенсу, оскільки тенденція має явно нелінійний характер. Отже, для всієї сукупності даних обмежимося лише побудовою поліноміального тренду.

Враховуючи значну кількість рівнів динамічного ряду, а також форму загладжуваної кривої на рисунку 2.9, при побудові нелінійного тренду оберемо поліном другого ступеня. Він має перевагу перед поліномами інших ступенів. Аналіз динаміки зміни показника показує спадання його значень. При зростанні кількості рівнів ряду, і відповідно, при зростанні індексу ряду, для якого здійснюється прогнозування,

зниження значення рівня буде відбуватись не так стрімко, як для інших ступенів. Крім того, при використанні поліномів непарних ступенів можлива зміна тенденції при прогнозуванні, що може не відповідати реальним умовам функціонування автотранспортної галузі Хмельницької області. Результати підбору трендової залежності представлено на рис. 5.

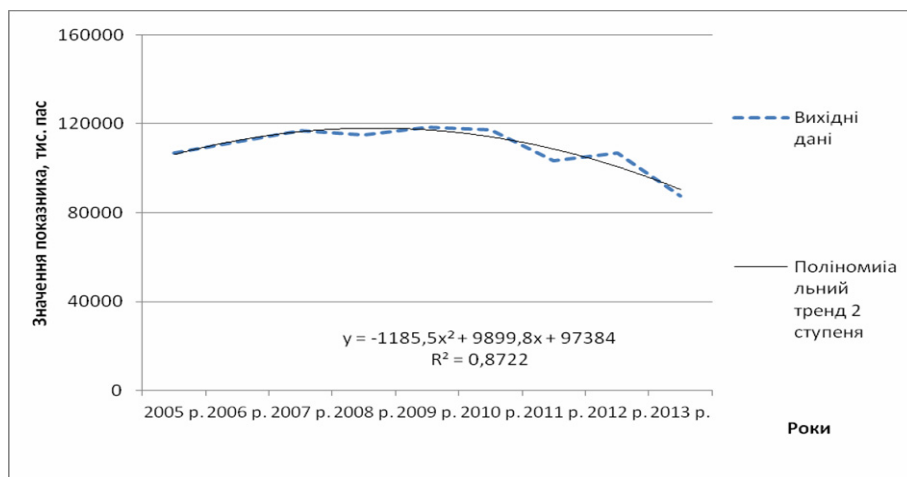


Рис. 5. Вихідні дані та поліноміальний тренд для показника кількості перевезених пасажирів

Як випливає з представлених результатів, коефіцієнт детермінації для цієї моделі також має досить високе значення, що свідчить на користь цієї моделі. Обчислимо прогнозне значення показника на 2014 рік і порівняємо його з фактичним значенням показника за цей рік. Результати обчислень занесемо до таблиці 6.

Однак, як і в попередньому випадку, можна помітити, що, починаючи з 2009 року певна тенденція до зміни значень показника має місце. Тому для прогнозування використаємо саме цю частину динамічного ряду. Результати представлено на рис. 6.

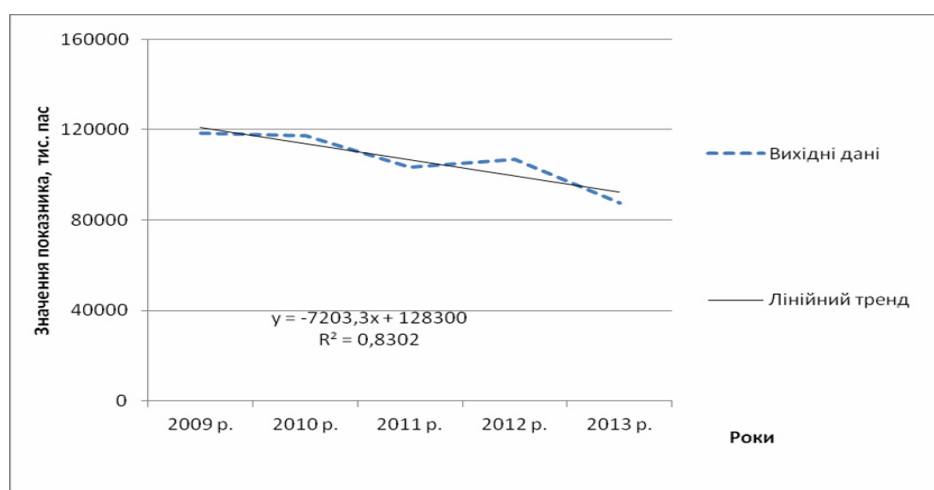


Рис. 6. Підбір лінійного тренда для показника кількості перевезених пасажирів для даних за 2009–2013 рр.

Аналіз результатів показує, що ми маємо досить високе значення коефіцієнта детермінації, що свідчить про можливість застосування даної моделі до прогнозування. Значення прогнозу на 2014 р. наведено в табл. 6.

Аналіз відхилень прогнозних значень від фактичного значення за 2014 р. показує досить високу точність прогнозу. Отже, наведені підходи можна застосувати для розрахунку прогнозних значень досліджуваного показника на майбутні періоди часу.

Розрахуємо прогнозні значення показника кількості перевезених пасажирів 2015 р., скориставшись апробованими вище підходами. Результати прогнозування за методом середнього темпу зростання наведено в табл. 7.

Відповідно до отриманого за даним методом результату, у 2015 році прогнозується зниження значення досліджуваного показника на 3%.

Аналогічно здійснимо підбір залежностей дня трендових моделей та розрахуємо за ними прогнозні значення. Результати прогнозування представлено в таблиці 8.

Таблиця 6

Прогнозування показника кількості перевезених пасажирів на 2014 рік та зіставлення результату з фактичним значенням

Фактичне значення показника за 2014 р., тис. пас.	Прогнозування за допомогою лінійного тренду		Прогнозування за допомогою поліноміального тренду		Прогнозування за допомогою середнього темпу зростання	
	Прогнозне значення, тис. пас.	Відхилення від фактичного значення, %	Прогнозне значення, тис. пас.	Відхилення від фактичного значення, %	Прогнозне значення, тис. пас.	Відхилення від фактичного значення, %
81147,6	85080,2	4,85	77824,0	4,10	85475,0	5,33

Таблиця 7

Результати прогнозування показника кількості перевезених пасажирів за методом середнього темпу зростання на 2015 р.

Значення за 2005 р., тис. пас.	Значення за 2014 р., тис. пас.	Середній темп зростання	Прогноз на 2015 р., тис. пас.
106927,2	81147,6	0,9698	78697,9

Таблиця 8

Результати прогнозування показника кількості перевезених пасажирів за трендовими моделями на 2015 р.

Прогноз за лінійним трендом, тис. пас	Прогноз за поліноміальним трендом, тис. пас	Розбіжність між прогнозами, %
75255,3	65823,4	14%

Аналіз отриманих результатів показує, що і лінійна, і поліноміальна залежності мають високі значення коефіцієнтів детермінації, що є позитивним. При цьому за лінійною моделлю зниження значення показника у порівнянні з 2014 р. становитиме 7%, а за поліноміальною – 19%. Розбіжність між прогнозами становить 14%.

Висновки. Таким чином, нами розраховані прогнозні значення показників обсягу перевезених вантажів автотранспортом та кількості перевезених пасажирів на 2015 рік. На наш погляд, для показника обсягу перевезених вантажів кращим є прогноз, розрахований за поліноміальною моделлю, а для показника кількості перевезених пасажирів – прогноз, обчислений за допомогою лінійного тренда.

Проведені нами дослідження показали практичну дієвість методів прогнозування та можливість їх застосування при плануванні показників діяльності роботи автотранспорту на майбутні періоди часу.

Література

1. Чорноус О. І. Аналіз стійкості функціонування регіональних автотранспортних систем України / О. І. Чорноус // Економіка промисловості. – 2010. – № 3. – С. 162–167.
2. Андрушків Б. М. Особливості організації транспортного обслуговування в умовах трансформаційного суспільства / Б. М. Андрушків, О. Б. Погайдак, Н. Б. Кирич, Б. Керничний // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2013. – № 2 (71). – С. 33–39.
3. Рибалко О. М. Трансформація організаційних структур управління автотранспортних підприємств / О. М. Рибалко, В. В. Сьомченко // Вісник Запорізького національного університету. – 2010. – № 1(5). – С. 49–52.
4. Матвєєва А. Ринок транспортних послуг: поняття, учасники та об'єкти / А. Матвєєва // Вісник Академії правових наук України. — Харків, 2011. – № 1 (64). – С. 135–143.
5. Власенко Д. О. Шляхи підвищення конкурентоспроможності автотранспортних підприємств / Д. О. Власенко // Фінансово-економічні проблеми розвитку підприємств з врахуванням впливу новітніх і глобальних чинників : віжнародний наук. семінар : зб. наук. праць (31 березня 2011 р., м. Луцьк). – Луцьк : РВВ ЛНТУ, 2011. – С. 28–31.
6. Малихіна С. В. Підвищення конкурентоспроможності автотранспортних підприємств як напрям управління і маркетингу / С. В. Малихіна // Вісник Національного транспортного університету. – 2013. – № 27. – С. 316–321.
7. Шинкаренко В. Г. Факторы конкурентоспособности автотранспортных услуг / В. Г. Шинкаренко, О. Н. Криворучко // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2013. – Вип. 42. – С. 352–357.

8. Мягих І. М. Роль і місце автомобільного транспорту в системі споживчої кооперації та напрями покращення транспортних послуг в Україні / І. М. Мягих // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 7. – С. 71–75.
9. Величко А. Є. Підвищення ефективності використання автомобільного транспорту за рахунок впровадження невикористаних резервів на аграрних підприємствах Донецької області [Електронний ресурс] / А. Є. Величко, І. Ю. Глухова // Економіка. Управління. Інновації. – 2013. – Випуск № 2 (10). – Режим доступу : <http://www.nbuv.gov.ua>
10. Міщенко С. П. Управління автотранспортними підприємствами в умовах нестабільної економічної ситуації в Україні / С. П. Міщенко // Розвиток методів управління та господарювання на транспорті. – 2012. – № 38. – С. 133–142.
11. Бажан Л. И. Модель выбора варианта функционирования автотранспортного предприятия / Л. И. Бажан // Информационные технологии в моделировании и автоматизации экономических процессов : сб. науч. тр. – К., 1998. – С. 10–12.
12. Бакурова А. В. Семантичне моделювання процесів самоорганізації в соціально-економічних системах [Електронний ресурс] / А. В. Бакурова. – Режим доступу : <http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/PSPE/>.
13. Бердник М. Г. Прогнозування діяльності автотранспортного підприємства за допомогою аналітичного розв'язку диференціальних рівнянь Колмогорова / М. Г. Бердник, А. О. Андрашук // Збірник матеріалів та програма конференції PSC-IMFS-10, 17–18 травня 2012 року (Львів, Україна). – Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2012. – С. 36–37.
14. Базилук А. В. Гравітаційне моделювання транспортних потоків / А. В. Базилук, І. О. Хоменко // Управління проектами, системний аналіз і логістика. Технічна серія. – 2010. – Вип. 7. – С. 216–221.
15. Четыркин Е. М. Статистические методы прогнозирования / Е. М. Четыркин. – М. : Статистика, 1977. – 200 с.
16. Сайт Головного управління статистики у Хмельницькій області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.km.ukrstat.gov.ua/ukr/index.htm>.

Надійшла 02.09.2015; рецензент: д. е. н. Хрущ Н. А.

THE STRUCTURE AND PREREQUISITES OF FUNCTIONING OF INTERNATIONAL SYSTEM OF FINANCIAL MONITORING

The article's purpose is to research the essence of money laundering and necessity of combating this phenomenon, as well as international financial monitoring system structure. The article contains a research of scientific approaches to interpretation the essence of "dirty" money and peculiarities of multistage models of their legalization. The article characterizes international financial monitoring system and the role of Ukraine in this system.

Key words: money laundering, money laundering stages, financing terrorism, mass destruction weapons proliferation, FATF, regional FATF-style organizations.

Л. Г. ГУЛЬКО
Хмельницький національний університет

СТРУКТУРА ТА ПЕРЕДУМОВИ ФУНКЦІОНУВАННЯ МІЖНАРОДНОЇ СИСТЕМИ ФІНАНСОВОГО МОНІТОРИНГУ

Метою статті є дослідження сутності відмивання грошей та необхідності протидії цьому явищу, а також структури міжнародної системи фінансового моніторингу. У статті досліджено наукові підходи до трактування сутності «брудних» грошей та особливості багатостадійних моделей їх відмивання (легалізації). Охарактеризовано міжнародну систему фінансового моніторингу та її структуру, а також роль України у даній системі.

Ключові слова: відмивання грошей, стадії відмивання грошей, фінансування тероризму, розповсюдження зброї масового знищення, FATF, регіональні організації по типу FATF.

Introduction. The clear dominance in international finance relations regulation is combating money laundering, financing terrorism and mass destruction weapons proliferation. The money laundering has already overcome the framework of separate countries and acquired the global meaning. This is the reason of functioning of wide number of international and regional organizations in international financial monitoring system.

An analysis of last researches and publications. Researches on financial monitoring as anti-money laundering and financing terrorism system were held by many scientists, in particular O. Baranovskyi [2], V. Beloshapka [3], S. Butkevych [3], S. Hurzhiy [4], S. Yehorycheva [5], S. Popovych [10], A. Rymaruk [11] etc.

The purpose of the article is to make a research of the essence of money laundering and necessity of combating this phenomenon, as well as international financial monitoring system structure.

The essence of research. The term "money laundering", as well as "dirty money", are widely used today both in common and legal practice. These terms were firstly used in USA in 1920th as slang phrases of Chicago gangsters at "dry law" times. Today we can find a lot of definitions of this term, but laundering is always derivative crime, and the primary is a process, which causes receiving of "dirty money".

Currently there is no monosemantic interpretation of "dirty money" essence. So in order to understand its meaning it is necessary to analyze this phenomenon from scientific and historical point of view. Interpretations of this term by different authors are shown in table 1.

Illegal incomes realization is a complicated process which includes a wide number of different operations, realized with plenty of continually improved methods. Having analyzed a large amount of previous research we can figure out several models of crime income legalization ("laundering"), which are shown in table 2.

The separation into stages in described money "laundering" models is quite conditional because it depends on specific money legalization schemes. So these stages cannot always be seen in practice.

In further research it is advisable to use the three-stage money legalization scheme, approved by FATF, which is the most widely spread and includes three stages of the whole legalization process: placement, layering and integration.

In order to prevent and combat money laundering and financing terrorism several international organizations were founded, namely FATF – Financial Action Task on Money Laundering, Egmont group, International Monetary Fund (IMF) etc. (figure 1). These organizations conduct researches on illegal income legalization methods, work out countermeasures and can impose sanctions on countries which do not cooperate in preventing money laundering and financing terrorism through implementation international standards in this sphere into national law system. Besides that regional FATF-style organizations also function, researching local dynamics and ways of money laundering more capitially. This helps FATF to create new rules and measures to combat this phenomenon.

The State Financial Monitoring Service of Ukraine keeps successful cooperation with the main international organizations and institutions which patronize questions of combating money laundering and financing terrorism. Ukraine takes part in international financial monitoring system through participation in such

organizations, like Committee of Experts on the Evaluation of Anti-Money Laundering Measures and the Financing of Terrorism (MONEYVAL) and The Egmont group of Financial Intelligence Units. As an observer Ukraine takes part in Eurasian group on combating money laundering and financing of terrorism (EAG).

Table 1

Scientific approaches to “dirty money laundering” essence definition

Author	Term and its interpretation
First interpretation, made by USA law enforcement [10]	“dirty money” are money earned in crime way; “money laundering” – complex of measures aimed at hiding real sources of their origin and providing them legal origin features
Wien conference “Combating illegal narcotics and psychotropic substances circulation”	crime incomes legalization (“laundering”) – conversion or transfer of property, which was received owing to any crime in order to hide the illegal source of property and elude the responsibility for crime activity
Cotke K.	“dirty money” are money received as a result of tax evasion, because if money are “clear” there is no reason to hide them from taxation
Bazylyuk A.	“money laundering” – form of illegally received money conversation and cash legalization for providing their legal origin
USA Crime Code [11]	“money laundering” – crime, made by everybody, who is conscious of fact, that property, enrolled into finance contract, is illegal activity income, aimed at: 1. realization of finance contract which includes alike incomes in order to support illegal activity; 2. conscious finance contract realization intending to hide the place, source and owner of illegal incomes; 3. keeping finance activity with evasion of income reporting obligation.
The law of Ukraine “About prevention and combating illegal incomes legalization (laundering), financing terrorism and mass weapon proliferation” [1]	illegal incomes legalization (laundering) – any types of activity, related to finance operation realization, or operating with assets, received owing to crime, activities aimed at hiding or cover-up the illegal origin of these assets, rights for such assets, sources of their origin, location, displacement, form transfer, as well as acquisition, possession or using assets, which were received owing to crime

Table 2

Illegal incomes legalization (“laundering”) models

Model	Scientists, experts	Brief essence of stages
Two-stage model	Bernasconi P. [13]	- Money laundering. - Return into circulation.
	French banks association	1. Entering of “dirty money”. 2. Implementation of legalized capital.
Three-stage model	US Senate Foreign Affairs Committee [11]	1. Cash receiving, consolidation and placement. 2. Conservation. 3. Repatriation or integration “laundered” money into legal organizations.
	Zund A. [15]	Money “laundering” process is similar to natural water circulation: big (global), small (country) and continental (regional).
	Baranovskyi O. [2]	1. Creation of “dirty” money. 2. “Laundering” of “dirty” money. 3. Recycling of “dirty” money.
	Rymaruk A., Lysenkov Yu., Kapustin V., Synyanskyi S. [12]	1. Previous money “laundering”. 2. Layering. 3. Integration.
	FATF [16]	1. Placement. 2. Layering. 3. Integration.
Four-stage model	UNO experts [7]	1. Divestment of cash and its transfer to fake persons accounts. 2. Cash distribution. 3. Covering up the crime tracks. 4. Money integration.
	Muller K. [14]	1. Country of main crime/activity: previous (inner) “laundering”. 2. Country of main crime/illegality: gathering previously “laundered” money and preparation to smuggling. 3. Country of “laundering”/illegality: preparation to invading money into legal financial system. 4. Country of “laundering”/legality: covering up activity (transfers, investments).
	Beloshapka V. [3]	1. Placing money into national financial system. 2. Transfer money abroad. 3. Money circulation in other countries’ bank systems. 4. Returning money into the country.
	Popovych V. [10]	1. Creation. 2. “Laundering”. 3. Returning of “laundered” money. 4. Using of “laundered” money.

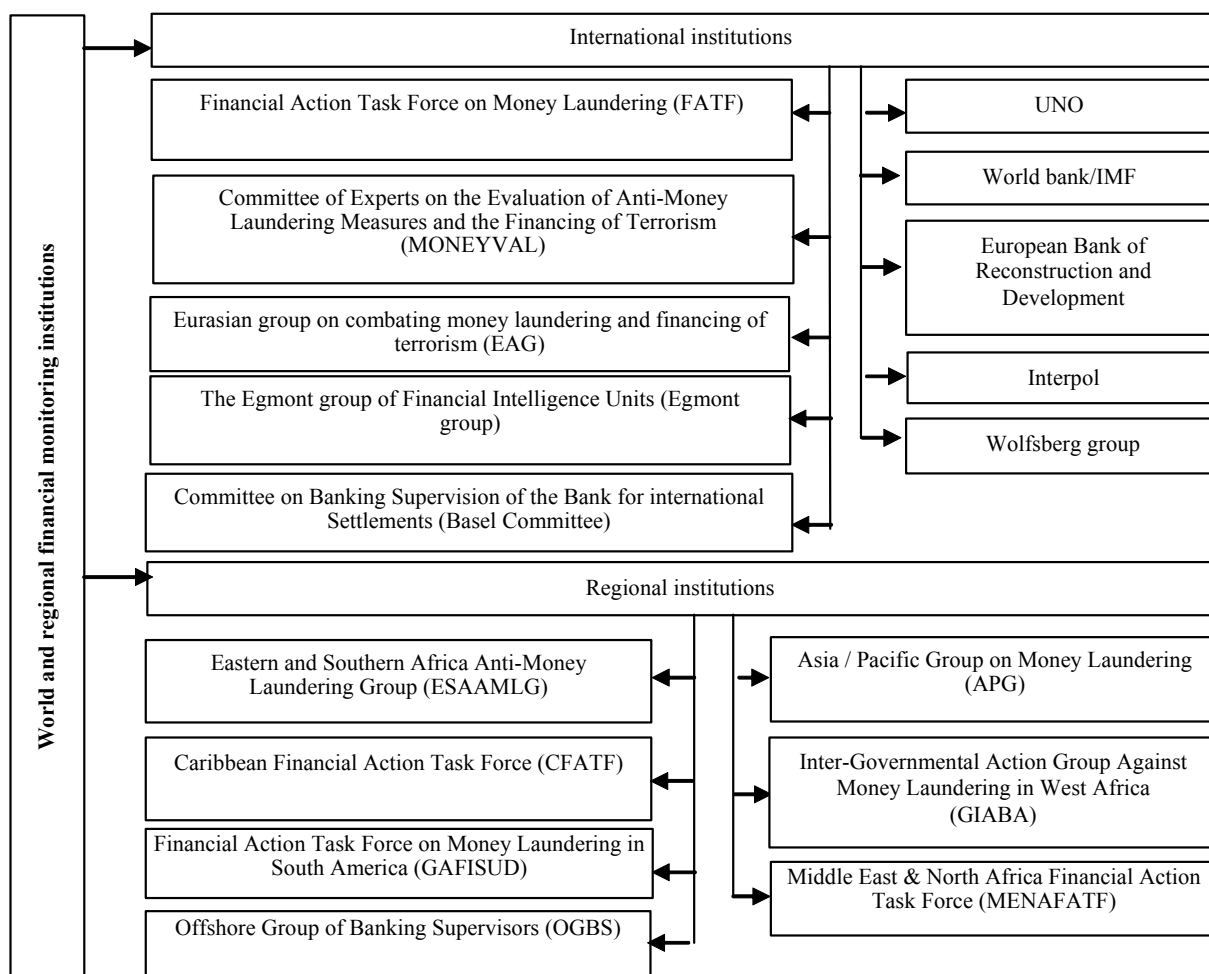


Fig. 1. The institutional structure of international financial monitoring system

Summary. Coordinated combating money laundering and financing terrorism on international level is a basement of system character of this activity and strengthens international cooperation in this sphere. Currently international financial monitoring system covers all regions of the world, what allows taking into consideration all aspects and specifics of regional illegal income legalization processes.

References

1. «Pro zapobihannya ta protydiyu lehalizatsiyi (vidmyvannyu) dokhodiv, oderzhanykh zlochynnym shlyakhom, finansuvannyu teroryzmu ta finansuvannyu rozpovsyudzhennya zbroyi masovoho znyschennya»: Zakon Ukrainy vid 14.10.2014 № 249-IV. URL: http://sdfm.gov.ua/documents.php?cat_id=32&lang=uk
2. Baranovskiy O.I. «Vidmyvannia» hroshei: sutnist ta shliakhy zapobihannia. Kh.: Vyd-vo «Fort», 2003. 472 s.
3. Beloshapka V. «Podvodnye kamni» ukraïnskoi ekonomiki. Fenomen «griaznykh» deneg — defitsit tsivilizovannogo rynochnogo zakonodatelstva. Posrednyk. 2002. 29.01. S. 115.
4. Butkevych S. A. Lehalizatsiia (vidmyvannia) dokhodiv, oderzhanykh zlochynnym shliakhom, yak pravovyi fenomen. Uchenye zapiski Tavricheskogo natsionalnogo universiteta im. V. I. Vernadskogo. Seryia: Yurydicheskiye nauki. 2009. T. 22 (61), № 2. S. 258–265.
5. S.H. Hurzhii, O.L. Kopylenko, Ya.V. Yanushevych ta in. Borotba z vidmyvanniam koshtiv: pravovyi, orhanizatsiinyi ta praktychnyi aspekt, K.: Parlam. vyd-vo, 2005. 216 s.
6. Yehorycheva S. B. Orhanizatsiia finansovoho monitorynhu v banku navch. posib. K.: Tsentru uchbovoi literatury, 2014. 292 s.
7. Konventsiiia Orhanizatsii Obiednanykh Natsii pro borotbu proty nezakonnoho obihu narkotychnykh zasobiv i psykhotropnykh rehovyn. URL: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/995_096.
8. Kotke K. Griaznye dengi - chto eto takoye? Spravochnik po nalogovomu zakonodatelstvu v oblasti «griaznykh» deneg. Per. s nem. M.: Delo i servis, 1998. 704 s.
9. Krasnov V. H. Ekonomichniy zmist «brudnykh» hroshei ta problemy yikh kvalifikatsii. URL: http://ir.kneu.edu.ua:8080/bitstream/2010/254/1/15_11.pdf.

10. Popovych V. M. Ekonomiko-kryminolohichna teoriia detinizatsii ekonomiky; Akademiia derzh. podatkovoi sluzhby Ukrainy. Irpin, 2001. 524 s.
11. Rezhym i zakonodavstvo Spoluchenykh Shtativ Ameryky u sferi borotby z «vidmyvanniam» hroshei. K., 2001. 182 s.
12. Rymaruk A.Y., Lysenkov Yu.M., Kapustin V.V., Synianskyi S.A. Otmynaniye griaznykh deneg: mezhdunarodnye i natsionalniye sistemy protivodeistviya. Pod redaktsiei professora Rymaruka A.Y. K.: Yustinyan, 2003. 544 s.
13. Bernasconi P. Finanzunterwelt. Zurich-Wiesbaden, 1986. S. 30; Bernasconi P. Presidents, Commission on Organized crime. The each connection, 1984. P. 7.
14. Muller K., Oswald K. Die Implementation gesetzlicher Masnahmen zur Bekampfung der Geldwasche in der Bundesrepublik Deutschland. Freiburg. Br., 2001. S. 7.
15. Zund A. Geldwscherei: Motive-Formen-Abwehr. Der schweizer Treuhandler. 1990. N 9. S. 403–408.
16. Ofitsiinyi sait FATF. URL: <http://www.fatf-gafi.org>

Надійшла 05.09.2015; рецензент: д. е. н. Хрущ Н. А.

V. V. DIK

"Sinergy" University, Moscow

A. I. URINTSOV, I. V. PAVLEKOVSKAYA

Plekhanov Russian University of Economics (PRUE), Moscow

MONITORING SYSTEMS OF APPLICATION EFFECTIVENESS ARE BACK

In this paper we have investigated the existing methods and computer tools used to support decision-making and control of execution of decisions at all levels of subjects of economy in the information society. Decision support systems (DSS) are a class of information systems, which are a set of tools that support the process of forming solutions. Mandatory element of the architecture of these systems is the knowledge base.

Keywords: DSS, computer-aided design, APM, control of execution of decisions.

В. В. ДИК

Университет «Синергия», г. Москва, Россия

А. И. УРИНЦОВ, И. В. ПАВЛЕКОВСКАЯ

Плехановский российский экономический университет, г. Москва

СИСТЕМЫ МОНИТОРИНГА РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ ПРИЛОЖЕНИЙ ВОЗВРАЩАЮТСЯ

В этой статье авторы исследовали существующие методы и компьютерные инструменты, которые используются для поддержки принятия решений и контроля за исполнением решений на всех уровнях субъектов экономики в информационном обществе. Системы поддержки принятия решений (DSS) представляют собой класс информационных систем, которые являются набором инструментов, которые поддерживают процесс формирования решений. Обязательным элементом архитектуры этих систем является база знаний.

Ключевые слова: СППР, АРМ, контроль исполнения решений.

Development of corporate information systems, as control of the Russian economy is closely linked to changes in the various fields of application. The transition to a civilized market economy is characterized by changes occurring at both the macro level - in sectors of the economy as a whole, and at the micro level - enterprises, organizations and institutions. The result of the above mentioned is the emergence of a fundamentally new economic objects and concepts, changing the nomenclature provided by business entities and services. Under these conditions information systems, which are tools that support the business, undergo a radical change. The rapid growth and differentiation of demand for all kinds of information, including scientific, technical and, increasingly, economic as well as increased requirements for its content and presentation, is the dominant stimulus for the development of DSS. Thanks to scientific and technical progress, there are new hardware and software solutions, new approaches related to the design and use of information CSIT as a means to support management decision-making, which is a necessary and sufficient condition for survival and profitability in the face of increasing competition [1].

The fundamental directions of development of methods (principles) of knowledge representation allow analyzing information technology known today, implementing DSS, in a manner reflecting the knowledge. All DSS reproducing human thought processes should be divided into two classes, both conscious and unconscious. This follows from the division of the two forms of psychic reflection in man: the conscious and the unconscious [2, 3] (We may use the terms "explicit" and "implicit" knowledge are used instead of "conscious" and "unconscious" knowledge.). The first class covers a wide spectrum of information technologies, in order to find out which of them belong to this class we need to isolate the typical mental procedures performed only by a human expert and not only man, but also a system that claims to the title of the adviser (the more such procedures it can perform, the more reason it gets to be called this way).

During the decision-making process it is natural that a problem of experience, intuition and other semistructured knowledge reflection appears. Decision-maker should indicate in the system the main ways of decision search, that are preferred. Precise methods (optimization, simulation, etc.) can be helpful only when the main strategy for decision search is identified. Moreover all quantitative methods can not characterize qualitative sides of the problem and therefore can be used in the next steps of decision preparation. Completely formalized methods of decision preparation are based on well-known optimization methods are not much popular today but they contributed much to the development of this scientific field.

Management practice showed us that in the majority of cases the results we get with methods of this kind hardly reflect the realities of manufacturing practice, because they cannot take into account the abilities of an individual.

However the analyses of development in the field of decision-making support show us extremely poor set of means and methods used to solve such kind of problems. Especially it concerns advising systems that are able to answer a question "What should I do to...?" The problem of inconsistency between theoretical basis of decision-

making support systems and changing requirements of the enterprise management quality are more and more important today. Theoretical methods of decision-making support systems known today do not allow us to design tools that can support all steps of decision-making process and synthesize formal methods of decision preparation with knowledge and experience of a manager.

Measuring the performance of a manager demands new type of indicators development and these indicators must fit stated goal adequately and measure exactly what we need to measure and analyze, and nothing else. Also, when we make decisions based on the indicator, it is supposed not to influence negatively on other indicators. We can find the origins of an idea of performance indicators system of objects and processes creation in works on quality control.

However, the question systems had an indicators' system connection neither vertically nor horizontally (i.e. the indicators on the same level). There are two opposite views on the indicators complexity in scientific literature that is severely poor with indicator ideology. The first is pragmatic. It states that to measure processes and objects we can use as much indicators as needed that due to their diversity will give a complete view for analysis. The second is the theoretical view. It is based on the idea of the complex indicators creation that can be decomposed different ways. It is a kind of an integrated indicator that completely measures the main parameters of the process (like aircraft instrument "auto-horizon"). The majority of complex indicators utilized in economics conform to the idea of U. Ashby told about the necessity of bringing into concordance the mechanism of system management and system's multiplicity.

However the main problem here is coupling indicators of different management levels. Especially it concerns the top-management level where the strategy is generally defined verbally or probabilistic way and sometimes even the way of uncertainty. The second problem lies in the full connections of lower level indicators and strategy opacity for personnel. An average employee of an inferior level has a vague idea of how he influences on overall mission implementation process.

The problem of conducting calculations lies in the dimension of indicators harmonization and, in fact, conducting calculations. Generally trajectory goals that are set by the manager to his subordinates are economic indicators only. Management staff of the company should create their own indicators and if they suppose qualitative assessment, it is necessary to set up a correspondence with quantitative characteristics. To do so we should work out appropriate scales. The important question is the evaluation of indicators performance and also ensuring their consistency if in decomposition the low level indicator is linked to more then single higher level indicator. Moreover, the multiplicity of complex indicators decomposition methods can result synonymy and ambiguity.

Indicators, that are used for measurement and monitoring which help to solve practical management problems, should support strategy implementation.

At the same time different departments performance indicators should be in concordance with each other and organizational chart should provide coordination of its indicators and processes' goals. It removes contradiction between functional and operational management. According to the Key Performance Indicators (KPI) concept all indicators can be grouped the following way: branch-wise; corporate; departmental.

Such indicators system can have the problem of duality. Contradictions initiate movement, and their resolution lies in "dynamic balance" between system stability and its constant improvement, in other words - searching for new management decisions, because old stereotypes cannot be used under conditions of permanently changing environment. One of the fundamental contradictions marked by G. Simon and typical for companies is the connection duality of individual employee and the company in general. On one hand a company should give him as much freedom as possible to utilize his creative potential, but on the other hand the degree of organizational influence should be strong enough so that the activities of the individual remain in the field of organizational directions and do not contradict them.

Decision makers usually perform the following thought process: draw conclusions based on the analysis of complete, incomplete and unreliable knowledge; explain and can justify why they have come to a certain conclusion; improve their knowledge, their re-systematize, and trained on his experience of others; make exceptions to the rules, use the contradictory and implausible information; determine the level of their competence, i.e., determine whether they can make a decision or not in this case. These procedures are rarely performed by a specialist in full and, as a rule it is limited to the first three. Therefore, the fundamental difference between the DSS is their ability to reproduce and manipulate the fragmentary, inaccurate and inconsistent knowledge. These systems must be capable of reasoning not so much based on formal mathematical logic, but rather on the basis of computer logic, i.e., close to human logic. Moreover, the system must be able to explain why it has come to a certain DSS conclusion reproducing most of these procedures constituting the first class, a feature of which is a static reflection of conscious mental activities of a man. Such reflection is done either by deterministic dependencies (equations, inequalities, algebraic expressions, or other), or with the help of logical rules based on first-order predicate calculus. Hence, in first class DSS it is appropriate to allocate settlement systems, named now application performance monitoring systems (APM), for the purpose of their creation is to monitor the state of any objects or processes, timely signalling the emergence of negative phenomena, the last assessment and issue recommendations for their elimination. These systems have been specially developed in areas such as economic and technical monitoring. The task of technical monitoring includes monitoring of deviations from their expected state parameters. APM search for quick solution in case of deviation from the normal characteristics. This could include information systems,

accompanied by a continuous production (e.g., operation of power plants) or systems that control the movement of vehicles. Less-developed monitoring systems are social, designed to monitor social phenomena and control the effects of the adoption of certain socially significant decisions. With regard to economic monitoring, until recently, the public need for such a system has not been formulated. [4, 6] Concepts such as inflation, discount, exchange rate, and other emissions were practically absent as the indicators used to control the socialist enterprise.

With the change of economic relations systems have become popular which are capable of timely warning of the changes that occurred in the dynamics of stock prices and are able to calculate the possible consequences of such changes in the near and distant future. And to identify and analyze trends in his work, which arise under the influence of micro- and macroeconomic factors. Economic monitoring methodology considers the following classes of systems offering:

- Production monitoring, intended to detect abnormalities in the financial (accounting) indicators reflecting the work of enterprises and commodity and stock exchanges;
- Institutional monitoring, intended to detect the reaction of the enterprise to changes in legislation and actions of power structures.

If in the world practice monitoring the commodity and stock exchanges has already been mastered, the financial monitoring of enterprises is not sufficiently developed. Its goal, in this case, is to identify the situation and finding sufficiently effective solutions for its improvement.

APM Systems are based on the nature of deterministic dependencies defined to achieve well-formulated goals of management. Identification of the roots of inefficiency of an enterprise depends significantly on the ability of the expert to analyze the state of production and management, to formulate a diagnosis and develop a prescription which is a list of events. [5] Because this analysis involves various functions of the enterprise it is difficult to reflect the results in the knowledge base. The list of components of DSS, which should provide decision-makers with relevant information, is determined by the basic functions:

1. Recognition of the current economic situation, its analysis, the formation of the diagnosis and immediate objectives, the achievement of which will revert to the desired path for the company.
2. Developing ways to achieve formulated goals with the existing enterprise resources.
3. Addition, modification and elimination of obsolete expertise.
4. Providing a friendly user interface (e.g. dashboard).

Implementation of recognition function and solution of the problem requires DSS units diagnosing object management and possible ways to achieve these goals. Central place to replenish and modification of knowledge system is occupied by knowledge base unit, which may be the integration of objectives tree and graph performance. This integration allows, on the one hand, to ask the ultimate goal of control (for example, increase profitability, reduce costs, reduce the amount of work in progress, etc.), and on the other, to present this goal in a set of design formulas. And the terminal nodes of the graph indicate the specific actions of the officers involved in achieving the goal. A special place is occupied by unit calculations, matrix filling solutions and choice of alternatives. By using it we set a state in which the enterprise is located, and sought a way to exit the current economic situation. The considered class of systems is rather complicated, not only in practical implementation. It does not completely solve some theoretical questions, which should include the following. Justification granularity purposes sufficient for an adequate response of the system to external fluctuations are absent. Development of alternatives, sufficient to make effective decisions is problematic. Development of preference function (assessed developed alternatives) is difficult and often impossible procedure. Overlay (synthesis) calculation of formulas for the purposes of the tree is problematic; making it difficult to use these systems in the practice of creating DSS, besides information about the environment is used in limited quantities, which greatly impoverishes produce results.

Summary. Decision Support Systems (DSS) has evolved a number of stages, which were realized in different periods using various methods and tools. Experience of creation of DSS allows us to understand the need for monitoring system performance of applications that are close to the performance of control systems - EIS. But now we are seeing a new interpretation of these systems in the form of APM systems. Monitoring systems provide performance monitoring software and hardware, as well as operational control of management based on the key performance indicators that provide flexible configuration of decision support systems and business performance management systems tailored to the specific needs of the customer.

They offer different types of quality control, both staff and IT business applications and business processes. Among the objectives of APM: To detect problems in the personnel, equipment and software; tracking changes in the personnel of the enterprise; determination of the influence degree of deviations from the object parameters, which allows you to set priorities in the work to eliminate them; more efficient use of resources of the enterprise; providing statistics on the work of IT staff and business applications; improving the quality and efficiency of the staff supporting the implementation of the strategic vision of management by automating the tracking of strategically important business processes and others.

References

1. Rubyn Yu.B. Teoriya y praktyka predprynimatelskoi konkurentsyy / Unyversytetskaia seryia – M.: Market DS, 2011. – 608 s.

2. Uryntsov A.Y., Dyk V.V. Systemy formirovaniya y prinyatiya resheniy v usloviakh ynformatyzatsyy obshchestva: Monohrafiya. – M.: Evraziyskiy otkrytyi ynstitut, 2008. – 224 s.
3. Uryntsov A.Y., Dyk V.V., Pavlekovskaia Y.V. i dr. Upravlenye znanyami. Teoriya i praktyka. Uchebnyk dlia bakalavryata y mahystratury / pod red. A.Y.Uryntsova. M.: Yzdatelstvo Yurait, 2014. – 255 s.
4. Ynformatsyonnaia systema upravleniya zatratamy na proyzvodstvennom predpriyatyy: monohrafiya / D.V. Denysov. – M.: Market DS, 2009. – 136 s.
5. Havrylova V.V., Shaitura S.V. Yntellektualnaia obrabotka ynformatsyy v oblasti otsenky nedvyzhymosty // Slavianskyi forum. 2012. № 1 (1). S. 164-171.
6. Kharytonov S.V. Postroyeniye y klassyfykatsiya modelei planirovaniya y optymyzatsyy operatsyonnoi deiatelnosti subekta maloho y sredneho predprynymatelstva // Transportnoe delo Rossii. – 2009. – № 6.

Надійшла 14.09.2015; рецензент: д. е. н. Алферова З. В.

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ МОНІТОРИНГУ САНАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ

Визначено сутність моніторингу, його місце в системі управління санацією підприємства. Запропоновано модель моніторингу санації підприємства на основі суб'єктного і функціонального підходів, яка дозволяє виявити стан та закономірності зміни об'єкта моніторингу, розширити й деталізувати інформаційний базис дослідження та сприятиме прийняттю виважених управлінських рішень.

Ключові слова: санація, моніторинг, система моніторингу, моніторинг санації підприємства.

T. V. DONCHENKO

Khmelnytskyi National University

THEORETICAL AND METHODOLOGICAL BASIS OF SANATION MONITORING OF ENTERPRISES

New approaches (subjective and functional) to model building readjustment monitoring, which allowed to expand and refine research information basis for making operational and strategic management decisions. Monitoring model of enterprise sanitation was built on the basis of subject and functional approaches, which allow determining state and rules of changes of monitoring object, spread and detail information base of investigation for operative and strategic government solutions. Monitoring provides the government and other interested users with operative, objective and actual information about sanitation potential of enterprise, factors and possible changes in the right direction.

Keywords: sanitation, monitoring, monitoring system, sanitation monitoring of the enterprise.

Постановка проблеми. Посилення чинників, що загрожують підприємствам ставить питання про створення надійної системи моніторингу стану і динаміки розвитку підприємства з метою завчасного попередження про небезпеку і вживання необхідних заходів захисту і протидії. Це може бути реалізовано в процесі оперативного управління санацією підприємства, що передбачає створення дієвої системи моніторингу санації.

Аналіз досліджень та публікацій. Дослідженням питань моніторингу присвячені праці багатьох відомих вчених, зокрема В. К. Галіцина, А. М. Єріної, О. А. Круглової, О. В. Олексійчук, Є. П. Павлюк, О. Є. Кузьміна, О. О. Лапко, П. Г. Перерви та інших [1, 3]. Проте, незважаючи на значний доробок вітчизняних та зарубіжних вчених з даної проблематики, не у повній мірі висвітлено підходи до організації моніторингу санації підприємств. Саме необхідність практичного вирішення комплексу питань обумовлюють необхідність удосконалення системи моніторингу санації підприємств.

Формулювання цілей. Метою статті є дослідження та удосконалення теоретико-методичних підходів до моніторингу санації підприємств.

Виклад основного матеріалу. Під час проведення санації на етапах формування та реалізації санаційної стратегії перед суб'єктами господарювання постає необхідність перманентного відстеження умов внутрішнього та зовнішнього середовища на засадах моніторингу з метою прийняття вчасних, якісних та адекватних управлінських рішень спрямовального, регулювального та реактивного характеру [3]. Отже, моніторинг формує передумови для забезпечення якісних управлінських процесів на усіх рівнях, а також сприяє інформаційному забезпеченню системи підтримки прийняття управлінських рішень.

В процесі дослідження доведено, що здійснення моніторингу санації є не самоціллю, а інструментом для досягнення головної мети організаційно-економічного механізму управління санацією. Тому моніторинг санації виділено однією із основних складових організаційно-економічного механізму управління санацією підприємства.

Основними завданнями моніторингу санації підприємства визначено: забезпечення суб'єктів моніторингу своєчасною і достовірною інформацією про глибину кризового стану; своєчасне реагування на зміни внутрішнього і зовнішнього середовища; вибір ключових показників для спостереження за рівнем санаційного потенціалу підприємства і аналіз їх змін в процесі санації та їх порівняння з попередніми; оперативне прийняття рішень та визначення рівня досягнення цілей санації; визначення причин відхилень і надання інформації для пошуку адекватних рішень зміни ситуації.

Отже, під моніторингом санації слід розуміти інформаційний інструмент постійного спостереження, збирання, обробки інформації про, стан об'єкта (клас кризи, рівень санаційного потенціалу, досягнення цілей санації) з метою виявлення закономірностей його зміни і розвитку відповідно заданим параметрам.

Проведення моніторингу безпосередньо пов'язано з процесами оперативного управління, тому можна визначити його місце у підсистемі функціонування організаційно-економічного механізму управління санацією. Так, можна ідентифікувати процеси моніторингу на різних етапах алгоритму запровадження механізму управління санацією підприємств, що відображено на рис. 1.



Рис. 1. Місце моніторингу в організаційно-економічному механізмі управління санацією підприємства

Реалізація моніторингу санації відбувається за участі суб'єктів, і саме суб'єкти є замовниками інформації, що отримується в результаті моніторингу. З огляду на це, пропонуємо розглядати моніторинг санації підприємства залежно від суб'єктів, які приймають участь і/або зацікавлені в результатах санації.

Крім того, при побудові моделі моніторингу найбільш доцільним та виправданим підходом є визначення параметрів спостереження окремо для кожної функціональної складової діяльності підприємства, зокрема: фінансової, виробничої-технічної, маркетингової, складової управління персоналом і управління інвестиціями.

Отже, на нашу думку, модель моніторингу санації підприємства повинна бути побудована на основі суб'єктного і функціонального підходу (рис. 2). Головною метою моніторингу санації підприємства є підвищення ефективності управління санацією підприємства, а головними суб'єктами моніторингу санації є: власники, керівники, кредитори, керуючий санацією, інвестори (санатори). Причому дані суб'єкти відносяться до керуючої системи. Інші суб'єкти, також безпосередньо приймають участь в санації і уповноважені виконувати делеговані їм функції моніторингу, зокрема до них можна віднести: працівників підприємства задіяних у процесах моніторингу та відповідальних за виконання санаційних заходів, аудиторів, незалежних експертів, консультантів.

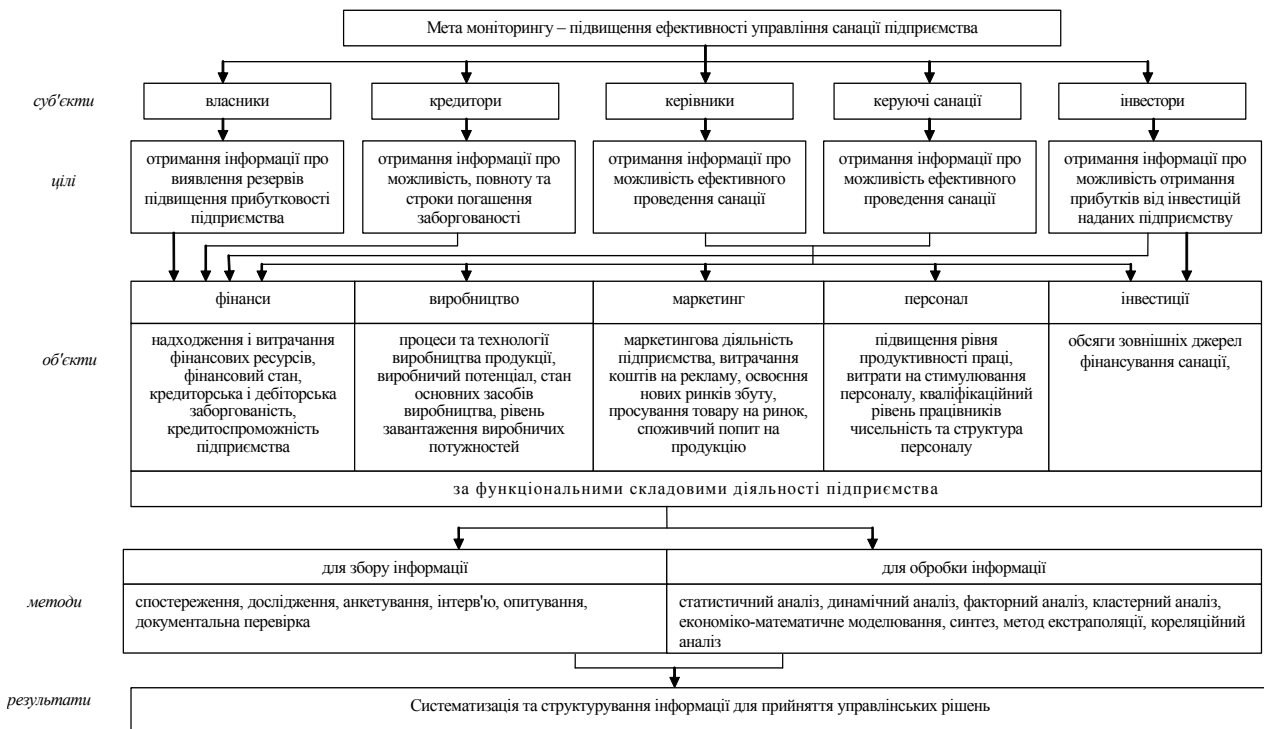


Рис. 2. Модель моніторингу санації підприємства

Кожний суб'єкт санації (керуючої системи) керуючись загальною для усіх метою моніторингу санації переслідує і встановлює власні цілі даного процесу. З огляду на дослідження теоретичних основ моніторингу його ціллю і результатом є отримання інформації про об'єкт моніторингу.

Отже відповідно до попередніх тверджень можна визначити цілі для кожного з суб'єктів:

- для власників підприємства, які не приймають активної участі в процесах управління ним ціллю моніторингу є отримання інформації про виявлення резервів підвищення прибутковості підприємства;
- для кредиторів ціллю моніторингу є отримання інформації про можливість повернення власних коштів, строки та обсяги погашення заборгованості;
- для керівника і керуючого санацією ціллю моніторингу буде отримання інформації про можливість ефективного проведення санації;
- для інвесторів та санаторів, які б бажали прийняти участь у санації основним мотивом вкладення капіталу є можливість отримання додаткової вартості, отже ціллю моніторингу є отримання інформації про можливість отримання прибутків від інвестицій наданих підприємству.

Відповідно до цілей суб'єктів санації визначаються об'єкти моніторингу. Як зазначено раніше, для отримання повнішої інформації про об'єкт доцільно деталізувати цю інформацію за функціональними складовими, отже, й об'єкти також доцільно виділяти відповідно до функціональних складових діяльності підприємства. Найбільш розширений, всеохоплюючий перелік об'єктів моніторингу, які охоплюють усі функціональні сфери діяльності підприємства належить керівникам та керуючому санацією, адже саме цих суб'єктів цікавить уся інформація про діяльність підприємства, яка дозволить максимально ефективно провести його оздоровлення. Серед основних об'єктів можна відзначити глибина кризи, рівень санаційного потенціалу, величина та склад кредиторської та дебіторської заборгованості, виробничі процеси, рівень продуктивності праці, фінансова стійкість та кредитоспроможність підприємства та багато інших деталізованих об'єктів дослідження.

Об'єкти моніторингу інших суб'єктів в залежності від їх цілей можуть бути зосереджені в окремих сферах діяльності, що буде звужувати вибір параметрів спостереження і тим самим облегшувати роботу виконавців. Наприклад, об'єкти моніторингу кредиторів та власників будуть зосереджені у фінансовій сфері діяльності підприємства, отже і вибір параметрів спостереження повинен здійснюватись із сукупності фінансових показників.

Для контролювання діяльності підприємства треба відстежувати основні параметри діяльності, тобто ті показники, за допомогою яких можна отримати достатню інформацію про стан підприємства загалом, тенденції їх розвитку. Процедура формування оптимальної системи оціночних показників, на підставі яких будуть задовольнятися управлінські потреби щодо підвищення кінцевих результатів господарювання підприємства в цілому і за окремими видами діяльності, передбачає: 1) визначення абсолютних і відносних показників (оціночних критеріїв), що характеризують санаційний потенціал (в цілому і у розрізі функціональних сфер діяльності); 2) формалізацію визначених оціночних критеріїв і їх оптимізацію, тобто відбір основних показників-індикаторів з погляду їхньої раціональності й достатності для управління; 3) встановлення періодичності моніторингу (оперативний, поточний, підсумковий) і визначення бази порівняння (планові та бюджетні дані, дані поточного і підсумкового фінансового обліку, розрахункові показники).

На нашу думку, основні параметри, які необхідно відстежити в ході моніторингу санації, визначаються на підприємстві відповідно до цілей суб'єктів керуючої системи та обраних об'єктів спостереження. Так, наприклад, ціллю керуючого санацією є отримання інформації про можливість проведення санації, відповідно об'єктом моніторингу виступить рівень санаційного потенціалу, який формується під впливом кожної функціональної складової діяльності підприємства. Параметрами для спостереження даного об'єкта може виступити багатокритеріальна система показників, що включає в собі групи показників з кожної функціональної складової санаційного потенціалу підприємства. Збір та обробка інформації здійснюється із застосуванням різних методів, вибір яких є одним з найважливіших елементів моделі моніторингу. Реалізація завдань моніторингу санації підприємства також можлива лише з використанням методів моніторингу, які можна згрупувати як методи для збору інформації та методи для її обробки.

Основними методами збору інформації є спостереження, опитування, експерименти, анкетування, документальна перевірка, які дозволяють швидко, кількісно і якісно отримати інформацію та створити бази фактичних даних про об'єкт моніторингу для подальшої їх обробки. Перевагами збору первинної інформації є швидкість отримання, простота оформлення у необхідній формі, створення достатньо чіткого уявлення про об'єкт, а недоліками – суб'єктивність, неповнота, високий рівень недостовірності, складність доступу.

Отримання інформації про стан об'єкта і є основним завданням моніторингу. Тому від того, як сформовано бази даних моніторингу, залежить якість подальшого поточного контролювання. Отримана інформація повинна бути повною, достовірною та оперативною, а також доступною для користувачів. Щоб полегшити формування баз даних, варто деталізувати інформацію відповідно до об'єктів, тобто до сфер діяльності підприємства. У такому разі менеджери-контролери в кожній сфері діяльності підприємства отримують лише необхідну їм інформацію, не витрачаючи часу на її фільтрування.

Після того, як інформацію зібрано і сформовано бази фактичних даних за об'єктами моніторингу, її треба обробити. Оброблення інформації охоплює також її сортування, запис, перетворення, зберігання тощо. Основними методами обробки первинної інформації є методи статистичного, динамічного, факторного, кластерного та кореляційного аналізу, а також методи економіко-математичного моделювання та синтез. При проведенні моніторингу потрібно прагнути до максимальної об'єктивності, тому необхідно підібрати чіткі параметри моніторингу, використовувати розгорнуту методику, в якій один метод доповнював би інший.

Підсумовуючим та результативним елементом моніторингу санації підприємства є систематизація та структурування інформації для прийняття управлінських рішень. Інформація, яка акумулюється завдяки моніторингу, необхідна суб'єктам для прийняття управлінських рішень відповідно до змін стану об'єктів поточного контролювання. Інформація отримана під час моніторингу відкриває можливості прогнозування та розробки можливих сценаріїв розвитку подій під час реалізації санаційної стратегії. Це представляється значущим, оскільки в умовах системної кризи виникає все більша потреба в такій діяльності.

Визначення змісту та структури моделі моніторингу санації підприємства дозволить сформувати систему моніторингу санації, однак її реалізація безперечно пов'язана з вивченням основних аспектів організації моніторингу на підприємстві.

Висновки. Отже, модель моніторингу санації підприємства побудовано на основі суб'єктного і функціонального підходу, що дає можливість виявити стан та закономірності зміни об'єкта моніторингу, розширити та деталізувати інформаційний базис дослідження для прийняття оперативних та стратегічних управлінських рішень. Спираючись на базові положення та враховуючи результати науково-теоретичних досліджень щодо завдань моніторингу санації, його місця в системі управління підприємством, способів і періоду реалізації, визначено, що моніторинг забезпечує органи управління та інших зацікавлених користувачів оперативною, об'єктивною й актуальною інформацією про санаційний потенціал підприємства, фактори, що його визначають і можливості змін у необхідному напрямку, що дозволить на основі управлінських рішень реалізувати санаційну стратегію та досягти основних цілей та мети санації підприємства.

Література

1. Галіцин В. К. Системи моніторингу : монографія / В. К. Галіцин. – К. : КНЕУ, 2000. – 231 с.
2. Формирование конкурентной позиции предприятия в условиях кризиса : монография / [А. Н. Тищенко и др.]. – Х. : ВД «ИНЖЕК», 2007. – 376 с.
3. Круглова О. А. Системный підхід до організації моніторингу на підприємстві / О. А. Круглова, В. О. Козуб // БІЗНЕСІНФОРМ. – 2014. – № 9. – С. 307–311.

Надійшла 14.09.2015; рецензент: д. е. н. Хрущ Н. А.

ЗАКОНОДАВЧІ УМОВИ НАДАННЯ ДЕРЖАВНОЇ ДОПОМОГИ СІМ'ЯМ З ДІТЬМИ

У статті розглянуто особливості державної сімейної політики в Україні. Здійснено аналіз нормативно-правового регулювання надання соціальної допомоги сім'ям з дітьми через історичну призму трансформаційних процесів у суспільстві. Обґрунтовано потребу вдосконалення законодавчої нормативно-правової бази у сфері соціального забезпечення сімей з дітьми.

Ключові слова: державна соціальна допомога, соціальне забезпечення, малозабезпечені сім'ї, державна допомога при народженні дитини, державна допомога на дітей одиницею матерям, допомога на дітей, над якими встановлено опіку чи піклування.

І. О. DOTSENKO

Khmelnytsky National University

LEGISLATIVE TERMS OF STATE AID TO FAMILIES WITH CHILDREN

In the article the features of public domestic policy are considered in Ukraine. It is well-proven that exactly state social help in the conditions of economic instability is acquired the special value for social support of those families, that helpless to provide the vital functions and supervision of children on a due levels. The analysis of the normatively-legal adjusting of grant of social help is carried out to families with children through the historical prism of transformation processes in society. The analysis suggests that the current conditions of state aid to families with children improved significantly. This applies in particular to assist in child adoption, children who are under guardianship, and also due to pregnancy and childbirth. Terms of these benefits meet constitutional standards, the size of payments gradually raised, which now reached such a level that at least allows to support families with children living at not less than the subsistence minimum. Instead, the terms of these types of benefits as at birth, care for a child under the age of three and single mothers, are still at an unsatisfactory level. Grounded need to improve the legal regulatory framework in the field of social security families with children.

Keywords state social assistance, social welfare, low-income families, state aid for child birth, state aid to single mothers, help for children over whom guardianship.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими та практичними завданнями. Недосконалість чинної системи соціальної допомоги в Україні не дає змоги належним чином втілювати в життя дієву політику соціального забезпечення тих громадян країни, які в силу свого складного життєвого становища потребують допомоги та посиленої державної уваги. Але на сучасному етапі розвитку української держави виникає необхідність усвідомлення та переосмислення змін соціально-економічного, політичного, демографічного та духовного життя людей з метою винайдення шляхів для покращання умов функціонування сімей з дітьми. Практика засвідчує, що останнім часом збільшується кількість осіб та дітей, які потребують соціального забезпечення. Саме державні соціальні допомоги в умовах економічної нестабільності набувають особливого значення для соціальної підтримки тих сімей, котрі неспроможні забезпечити свою життєдіяльність та догляд дітей на належному рівні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання правового регулювання сімейних відносин в Україні, соціального забезпечення сімей з дітьми, їх соціально-правового захисту, правових засад розвитку інституту сім'ї розглядалися в дослідженнях та публікаціях В. І. Борисової, К. М. Глиняної, І. В. Жилінкової, Л. В. Кулачок, О. М. Пономаренко, І. В. Чеховської. Однак на сьогоднішній день в науковій літературі недостатньо з'ясовані питання про умови та шляхи соціальної підтримки сімей з дітьми, особливо в період економічної кризи, котра глибоко проникла в українське суспільство.

Мета статті – здійснити огляд законодавчих норми щодо надання державної підтримки та допомоги сім'ям з дітьми в Україні, з метою пошуку найбільш ефективних шляхів розвитку державної сімейної політики України.

Виклад основного матеріалу. Враховуючи значення сім'ї як первинного й основного осередку суспільства, особливу увагу варто приділити проблемі правового регулювання державної допомоги сім'ям з дітьми.

Першочерговими заходами для побудови та становлення власної системи соціального забезпечення, в Україні стало запровадження низки спеціальних законодавчо-нормативних документів. Надання допомоги сім'ям з дітьми здійснюється за рахунок коштів субвенцій з державного бюджету до місцевих бюджетів.

Статтею 27 Конвенції про права дитини передбачено, що держави-учасниці відповідно до національних умов і в межах своїх можливостей вживають необхідних заходів щодо надання допомоги батькам та іншим особам, які виховують дітей, у здійсненні цього права і у випадку необхідності надають матеріальну допомогу і підтримують програми, особливо щодо забезпечення дитини харчуванням, одягом і житлом [1]. Згідно Закону України «Про охорону дитинства» [2] з метою створення належних матеріальних

умов для виховання дітей у сім'ях держава надає батькам або особам, які їх замінюють, соціальну допомогу, передбачену Законом України «Про державну допомогу сім'ям з дітьми» [3] та іншими законами України.

Держава встановлює гарантований рівень матеріальної підтримки сімей з дітьми шляхом надання державної грошової допомоги з урахуванням складу сім'ї, її доходів та віку дітей. Законом України «Про державну допомогу сім'ям з дітьми» спрямований на забезпечення пріоритету державної допомоги сім'ям з дітьми у загальній системі соціального захисту населення. Ним передбачено виплату наступних видів державної допомоги, а саме: у зв'язку з вагітністю та пологами (для незастрахованих осіб), при народженні дитини, усиновленні дитини, на дітей, над якими встановлено опіку чи піклування на дітей одиноким матерям. Крім того, місцеві органи виконавчої влади, органи місцевого самоврядування, підприємства, установи, організації та об'єднання громадян за рахунок власних коштів можуть запроваджувати додаткові види допомоги та встановлювати доплати до державної допомоги сім'ям з дітьми.

Слід зазначити, що з моменту введення в дію цього закону відбулися численні зміни щодо визначення умов надання державної допомоги сім'ям з дітьми. Ці зміни стосувалися визначення переліку видів допомоги, контингенту одержувачів, термінів виплати та розмірів надання допомоги. Умови надання державної допомоги сім'ям з дітьми, які діють сьогодні представлено у табл. 1.

Таблиця 1

Законодавчі умови надання державної допомоги сім'ям з дітьми

Вид допомоги	Контингент одержувачів	Розмір допомоги	Період надання допомоги
Допомога у зв'язку з вагітністю та пологами	Всі жінки (в тому числі неповнолітні), які не застраховані в системі загальнообов'язкового державного соціального страхування	Надається у розмірі 100% середньомісячного доходу жінки, але не менше 25% від розміру встановленого законом прожиткового мінімуму для працездатної особи із розрахунку на місяць	70 календарних днів до пологів і 56 календарних днів після пологів
	у разі ускладнених пологів або народження двох чи більше дітей		70 календарних днів до пологів і 70 календарних днів після пологів
	жінки віднесені до 1–4 кат. осіб, які постраждали внаслідок Чорнобильської катастрофи		90 календарних днів до пологів і 90 календарних днів після пологів
Допомога при народженні дитини	Надається одному з батьків дитини (опікуну)	Призначається у розмірі 41280 гривень.	Виплата здійснюється одноразово у сумі 10320 гривень, решта суми допомоги виплачується протягом наступних 36 місяців рівними частинами
Допомога при усиновленні дитини	Особа, яка є громадянином України, постійно проживає на її території та усиновила дитину з числа дітей-сиріт або дітей, позбавлених батьківського піклування	Надається у розмірі, встановленому для виплати допомоги при народженні дитини	Виплата здійснюється так само як при народженні дитини
Допомога на дітей, які перебувають під опікою чи піклуванням	Призначається особам, призначеним в установленому законом порядку опікунами чи піклувальниками дітей, які позбавлені батьківського піклування	Надається у розмірі, що становить два прожиткових мінімуми для дитини відповідного віку. У разі коли на дитину виплачуються пенсія, аліменти, стипендія, державна допомога, розмір допомоги на дитину визначається як різниця між двома прожитковими мінімумами для дитини відповідного віку та розміром призначених пенсій, аліментів та ін.	Призначається на підставі рішення про встановлення опіки чи піклування. Виплачується щомісячно
Допомога на дітей одиноким матерям	Одинокі матері (які не перебувають у шлюбі), одиноки усиновлювачі, якщо у свідоцтві про народження дитини відсутній запис про батька (матір), а мати (батько) дітей у разі смерті одного з батьків, які не одержують на них пенсію в разі втрати годувальника або соціальну пенсію	Надається у розмірі, що дорівнює різниці між 50 відсотками прожиткового мінімуму для дитини відповідного віку та середньомісячним сукупним доходом сім'ї в розрахунку на одну особу за попередні шість місяців, але не менше 30 відсотків прожиткового мінімуму для дитини відповідного віку.	Виплачується щомісячно

Проведений аналіз дозволяє зробити висновок, що сучасні умови надання державної допомоги сім'ям з дітьми значно покращилися. Зокрема, це стосується надання допомоги при усиновленні дитини, на

дітей, які перебувають під опікою чи піклуванням, а також у зв'язку з вагітністю та пологами. Умови надання цієї допомоги відповідають конституційним нормам, розміри виплат поступово підвищувалися, які нині досягли такого рівня, що принаймні дозволяє підтримувати життя сімей з дітьми на рівні не нижчому за прожитковий мінімум. Натомість, умови надання таких видів допомоги, як при народженні, по догляду за дитиною до досягнення нею трирічного віку та на дітей одиноким матерям, залишаються на незадовільному рівні.

Донедавна Законом України «Про державну допомогу сім'ям з дітьми» [3] було встановлено прогресивне соціально-значиме положення щодо зміни розміру державної допомоги при народженні дитини в порядку збільшення, залежно від кількості народжених дітей (допомога при народженні дитини надавалася у сумі, кратній 30 розмірам прожиткового мінімуму – на першу дитину; кратній 60 розмірам прожиткового мінімуму – на другу дитину; кратній 120 розмірам прожиткового мінімуму – на третю й кожну наступну дитину). Проте Законом України «Про запобігання фінансової катастрофи та створення передумов для економічного зростання в Україні» від 27.03.2014 р. № 1116-VII [4] було внесені зміни в частині розмірів державної допомоги при народженні дитини, а саме : допомога при народженні дитини призначається у розмірі 41280 грн. Як бачимо на підставі зазначених змін неаргументовано зменшено розмір державної допомоги при народженні другої та наступних дітей. З огляду на це можна констатувати про наявність фактів звуження обсягу наявних прав під час прийняття нових законів.

Звернімо увагу на допомогу по догляду за дитиною до досягнення нею трирічного віку, яка стосується кожної родини з дітьми. Згідно з нормами Закону України «Про державну допомогу сім'ям з дітьми», допомога надавалася у розмірі, що дорівнювала різниці між прожитковим мінімумом, встановленого для працездатних осіб, та середньомісячним сукупним доходом сім'ї в розрахунку на одну особу за попередні шість місяців, але не менше 130 гривень. Слід зазначити, що цей розмір залишався незмінним з 2008 року. Відповідно до даних статистики, мінімальна виплата допомоги сім'ям по догляду за дитиною до досягнення нею трирічного віку за останні десять років зросла лише на 50 грн (з 80 грн у 2002 р. до 130 грн у 2013 р.), а з липня 2014 р., цю виплату взагалі відмінено відповідно до Закону України «Про запобігання фінансової катастрофи та створення передумов для економічного зростання в Україні». Таким чином, відмічається тенденція до погіршення умов відносно підтримки сімей з дітьми. На нашу думку, в державі повинні бути визначені умови щодо універсальної підтримки сімей з дітьми, право на яку мають усі сім'ї з дітьми, і особливо ті, які складаються з працюючих дорослих з дітьми.

У зв'язку з соціально-економічною нестабільністю в країні не втрачає своєї актуальності такий фундаментальний напрямок державної сімейної політики, як підтримка окремих категорій сімей. З метою скорочення обсягів бідності та малозабезпеченості держава, в рамках наявних можливостей, надає різноманітну матеріальну, соціальну та психологічну підтримку сім'ям, які опинилися в складних життєвих обставинах; сім'ям з дитиною-інвалідом або матір'ю/батьком-інвалідом; неповним сім'ям з дітьми; багатодітним сім'ям, сім'ям які переїхали із окупованих територій тощо.

Висновки. Підсумовуючи, слід зазначити, що прийняті нормативно-правові акти за час незалежності України запроваджують сучасні підходи до формування національної системи соціального забезпечення, а також визначають цивілізовані її форми. Однак, діюча законодавчо-нормативна база у цій сфері недосконала, потребує доопрацювання та узгодження щодо якісного виконання чинних норм. Ефективна державна соціальна підтримка сімей із дітьми насамперед повинна бути спрямована на покращення демографічної ситуації в державі й загалом слугувати вагомим фактором забезпечення соціальної суспільної злагоди.

Література

1. Право дітей на державне матеріальне забезпечення / Головне управління юстиції у Полтавській області, Департамент праці і соціального захисту населення Полтавської обласної державної адміністрації. – Полтава : ФОП Мирон І. А., 2014. – 28 с.
2. Закон України «Про охорону дитинства» від 26.04.2001 р., № 2402-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2402-14>.
3. Закон України «Про державну допомогу сім'ям з дітьми» від 21.11.1992 р., № 2811-XII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2811-12>.
4. Законом України «Про запобігання фінансової катастрофи та створення передумов для економічного зростання в Україні» від 27.03.2014 р., № 1116-VII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1166-18>.
5. Тищенко О.В. проблеми правового регулювання державних соціальних допомог в Україні / О. В. Тищенко // Право і суспільство. – 2015. – № 5. Ч. 2. – С. 29–34.

Надійшла 05.09.2015; рецензент: д. е. н. Хрущ Н. А.

СТУДЕНТСЬКІ БІЗНЕС-ІНКУБАТОРИ ЯК КЛЮЧОВА УМОВА РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В РЕГІОНІ

Розглянуто стан, проблеми і перспективи створення та впровадження студентських бізнес-інкубаторів у ВНЗ України. Запропоновані шляхи підвищення ефективності функціонування студентських бізнес-інкубаторів шляхом створення кластеру малих інноваційних підприємств навколо університету.

Ключові слова: бізнес-інкубатор, кластер, страт-ап, інновації, спін-офф, бізнес-проект, скрінінг.

І. О. ZHURBA, S. M. MYLNICHENKO

Cherkasy State Technological University

STUDENT BUSINESS INCUBATORS AS KEY CONDITIONS FOR INNOVATION ENTREPRENEURSHIP IN THE REGION

The purpose of the article is to outline the theoretical bases of functioning of student business incubators in the leading universities, as well as analysis of the functioning of business incubators in Ukraine. Increase the role of innovation infrastructure in the economy can only systematic measures that will involve not only strengthen the research base of several universities and research institutions, and above all the realization of integration of functions in a particular industry and the role of business incubator for subsidiaries. For the development of innovative business incubators, in our opinion, should initiate student business incubators in the leading universities in the country to attract young people to creative innovation processes. It should be noted that the further development of business incubators are an effective way to create viable new businesses. In the future they can take other forms as business parks, techno, business networks, clusters, franchising scheme, strategic alliances, free economic zones, the priority development of euro regions like. Therefore, future research is advisable to focus on creating innovative forms of business as one of the main factors increasing the economic potential of small and medium enterprises in the regions and the country as a whole.

Keywords: business incubator, cluster, executions-up, innovation, spin-off business project screening.

Останніми роками вважалося, що інноваційне підприємництво у сфері технологій з'являється як певна «флуктуація», відхилення від усталеного підприємницького процесу, який є характерним для торгівлі та фінансових ринків. З'ясовано, що технологічні інновації не можуть з'являтися нізвідки, або як похідний продукт традиційного бізнесу. Інноваційне технологічне підприємництво тримається, як вказує світовий досвід, на ключовому елементі всієї цієї системи – ВНЗ, а саме на потенційному винахіднику-новатору, а поки що – студентів університету. Бізнес-інкубування представляє собою надання комплексної підтримки новоствореному суб'єктові підприємницької діяльності з метою полегшення та прискорення входження його на ринок і досягнення бажаного підприємницького результату. При цьому варто зазначити, що наявна інфраструктура регіонального підприємницького розвитку досі не має свого концептуального й методологічного забезпечення, а наявна потреба в ньому для поліпшення якості стратегій і різних програм та планів територіального розвитку актуалізують дослідження в цьому напрямі

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема створення, функціонування бізнес-інкубаторів є на сьогоднішній день є доволі актуальним і знайшло своє відображення у працях сучасних науковців. Слід відмітити, що цією проблематикою у країнах Західної Європи та США науковці займаються вже протягом 50–60 років, натомість в Україні це питання знаходиться у початковій стадії розвитку. Серед закордонних науковців, що займаються проблематикою цього питання, можна виокремити М. Лонга, Дж. Лоуела, Д. Уїгінса, Ч. Еріксона, Т. Стротбека, К. Лапана та ін. Серед вітчизняних вчених, хто досліджує перспективи впровадження бізнес-інкубаторів у економіку, слід відзначити Б. В. Гречаника, У. Б. Бережницьку, Р. М. Бойсуку, Л. М. Васильєву, А. Б. Немченка, Т. Б. Немченка, В. Ю. Філіппова та ін. Різні аспекти бізнес-інкубування висвітлені в працях Н. Кожевіної, С. Коробова, Н. Прилепи [1–3] та ін.

Метою статті є розкриття теоретичних основ функціонування студентських бізнес-інкубаторів, на базі провідних ВНЗ, а також аналіз функціонування бізнес-інкубаторів в Україні.

Дослідження проблеми. Підвищити роль інноваційної інфраструктури в економіці зможуть лише системні заходи, які передбачатимуть не лише зміцнення науково-дослідної бази кількох ВНЗ та наукових установ, а передусім реалізацію інтеграційних функцій у певній галузі та ролі бізнес-інкубатора для дочірніх компаній. Для розвитку інноваційних бізнес-інкубаторів, на наш погляд, необхідно започатковувати студентські бізнес-інкубатори на базі провідних університетів країни для залучення творчої молоді до інноваційних процесів [4, с. 287]. Так, наприклад, проведене соціологічне опитування серед студентів Черкаського державного технологічного університету відобразило велику зацікавленість студентів брати участь в інноваційній діяльності в університеті, а також показало спільність інтересів та можливості їх об'єднання у студентів із різною підготовкою (від 2 до 5 курсів) та кваліфікацією (економічна та інженерна підготовка різного спрямування) Також підґрунтям для функціонування студентського бізнес-інкубатора

можна вважати те, що 11 % від загальної кількості студентів беруть участь у виконанні НДР в Черкаському державному технологічному університеті.

Ідея створення саме студентських бізнес-інкубаторів уже не нова [5; 6, с. 87]. Такі інкубатори створені на базі: Національного технічного університету України «КПІ», Київського національного університету ім. Т. Шевченка, Київського національного економічного університету ім. В. Гетьмана, Харківського національного університету радіоелектроніки, Хмельницького університету управління та права, Уманського державного педагогічного університету ім. П. Тичини тощо.

На думку західних вчених, ніде технічні відкриття не грають такої важливої ролі для створення нового венчурного підприємства, як у вищих навчальних закладах, які є сучасним сприятливим підґрунтям для наукових досягнень і технологічних інновацій. Тому університетські спін-офф-компанії та університетські інкубатори надзвичайно важливі. Термін «спін-офф» (spin-off) означає, що нова компанія виникає з материнської компанії (спін-офф-компанії також відомі як старт-ап і спін-аут-компанії). У результаті інфраструктурної взаємодії між університетом та іншими учасниками склалися три основні моделі розвитку підприємництва:

1) класичний спін-офф, за якого вчений або група вчених починають бізнес, що використовує результати їх розробок;

2) «гібридний» варіант, при якому можливий альянс між вченими і зовнішніми підприємницькими учасниками; вчені надають для цього бізнесу знання і технології, а підприємець - інші ресурси;

3) «підприємницький» варіант, за якого новий інноваційний бізнес розвивається зусиллями підприємця, а в число працівників входять фахівці з відповідними знаннями та навичками. Оскільки в більшості випадків вчені не готові займатися комерціалізацією свого наукового результату (винаходи), не маючи підприємницького духу та бізнес-навичок, то підкреслюється особлива роль студентських бізнес-команд, готових до співпраці з ученими через створення мікро- і малих підприємницьких структур, спочатку орієнтованих на розвиток бізнесу. При вивченні факторів появи малих інноваційних підприємств (МІП) слід оцінювати не лише науковий потенціал ВНЗ, а й наявність сприятливого підприємницького поля (підприємницьку потенціалу студентів, що формує міждисциплінарні бізнес-команди і розвиває підприємницькі мережі), а також сформованої системи інкубування МІП у ВНЗ. Важливим фактором виникнення і успіху спін-офф-компанії є ступінь підтримки, яку компанія отримує з материнської організації, у випадку університетів зазвичай в рамках університетських інкубаторів. Створення університетських інкубаторів – це широко поширена практика, спрямована на заохочення створення венчурних підприємств серед студентів і працівників. Це забезпечить підприємців експертними оцінками ефективності виробничого процесу та інструментами, які потрібні їм для того, щоб зробити їх підприємства успішними.

В таблиці 1 наведено перелік діючих бізнес інкубаторів у ВНЗ, їх місію, завдання, види діяльності.

Створення інкубаторів визначається як процес підтримки бізнесу, який прискорює успішний розвиток старт-апів і молодих компаній за допомогою забезпечення підприємців набором цільових ресурсів і консалтингом. Ця допомога зазвичай спланована керівництвом інкубатору і пропонується як в інкубаторі, так і через мережу контактів, з ним пов'язаних. Головна мета інкубатора полягає у створенні успішних фірм, у яких є потенціал у створенні робочих місць, розвитку економіки регіону, залучення прибутку від використання з нових технологій і посиленні регіональної і національної економік.

В процесі дослідження визначилось, що для ефективного керування процесом бізнес-інкубування необхідно вирішити два завдання: як розширити вхід лійки, що забезпечить збільшення рівня залучення студентів, і як звужити «горловину» для більш вдалого відбору бізнес-проектів. Все це допоможе в майбутньому для стійкого та успішного зростання «паростків бізнес проектів» (рис. 1).

Щоб виконати перше завдання, ВНЗ повинен сформувати підприємницьку культуру і розширити доступ до інформації про бізнес-інкубатор. Для звуження горловини необхідний дієвий механізм відбору ідей, а також експертна оцінка найбільш привабливих і перспективних проектів.

Виділяють два основних етапи діяльності студентських бізнес-інкубаторів:

1. Підготовчий:

- відбір ідей, що мають комерційний потенціал;
- підвищення кваліфікації учасників в галузі інноваційного підприємництва і презентація бізнес-проекту, за результатами якої здійснювався розподіл проектів на два потоки (інноваційні і традиційні проекти) та відбір проектів, що мають потенціал для реалізації;
- навчання методології побудування бізнес-планів.

2. Створення студентського бізнесу:

- захист бізнес-плану перед експертами та інвесторами в університеті, доопрацювання бізнес-плану у відповідності з отриманими зауваженнями від експертної комісії; підготовка заявок на участь у конкурсах молодіжних бізнес-проектів з метою отримання фінансування;
- заснування фірми і розвиток бізнесу.

Особливу увагу слід приділяти підготовчому етапу, оскільки він визначав кількість бізнес-проектів на другому етапі.

Таблиця 1

Діючі бізнес-інкубатори у ВНЗ України (їх місія, завдання, види діяльності)

Назва	Місія	Види діяльності	Тренінгові програми
Інкубатор Центр Львівської політехніки	Сприяння розвитку інноваційної діяльності, залучення студентів до інноваційної та підприємницької діяльності з метою створення нових робочих місць	- Технічна підтримка малого та середнього підприємництва через програми співробітництва з різними громадськими та інноваційними фондами - Спеціалізовані тренінг-програми та семінари з основ підприємницької діяльності - Консультації з питань інноваційного підприємництва - Юридичні консультації з економічного права - Підтримка у написанні бізнес-плану - Сприяння участі студентів у підприємницькій діяльності - Програми підприємницького обміну - Видання методичної літератури	- Основи підприємницької діяльності - Техніка пошуку роботи - Ділове листування - Ефективне спілкування - Менеджмент рекламної кампанії - Управління часом на підприємстві - Фінансовий менеджмент на підприємстві - Ведення успішних переговорів - Управління персоналом та лідерство - Ділове спілкування та етика - Бізнес-планування - Ефективний підбір персоналу - Курси основи володіння комп'ютером, Інтернет
Інноваційний бізнес інкубатор УДПУ ім. П. Тичини	- виховання ініціативних, творчо мислячих, професійно підготовлених, молодих підприємців з активною позицією в житті, бажанням досягати успіху та здатністю формувати сучасний інноваційний сектор економіки; - створення найбільш ефективної платформи для розвитку і фінансування приватного інноваційного бізнесу у співпраці зі студентським, експертним і інвестиційним співтовариствами.	Інноваційний бізнес-інкубатор пропонує наступні види послуг: - надання офісних приміщень, меблів, офісного обладнання, вільного доступу до мережі Internet для підготовки студентами бізнес-планів у робочих групах; - проведення консультацій з юридичних питань організації бізнесу, бухгалтерського обліку, оподаткування, кредитування (оптимального вибору позичкових ресурсів) та по сучасному бізнес-плануванню; - здійснення маркетингових досліджень; - пошук потенційних партнерів, інвесторів, грантів, програм для реалізації бізнес-проектів; - організація навчальних програм для підвищення кваліфікації з основ підприємництва (бізнес-планування, економіка підприємства, основи сучасного менеджменту та маркетингу, основи податкового законодавства України); - організація навчання та практики студентів в зарубіжних університетах економічного профілю; - забезпечення участі студентів університету та молоді міста в науково-практичних конференціях, семінарах, конкурсах місцевого, всеукраїнського та міжнародного рівнів; - сприяння працевлаштуванню студентів; - проведення тренінгів, майстер-класів, лекцій за участю успішних підприємців міста.	Завдання: - налагодження співпраці з Координаційною радою Уманського міськвиконкому з питань розвитку малого та середнього підприємництва; державною службою зайнятості, підприємствами, установами та організаціями, незалежно від форми власності, які можуть бути потенційними партнерами; - інформування молодих науковців та студентів про перспективні напрями розвитку підприємництва, що відповідають їх фаховій підготовці (спеціальності); - формування у студентів інноваційної ідеології та інноваційного мислення, вміння і навичок здійснення підприємницької діяльності; - забезпечення прав, інтересів та потреб студентів та випускників у проходженні ефективної навчальної та виробничої практики та подальшому працевлаштуванні за фахом; - підтримка та просування бізнес-ідей та інноваційних проектів, що спрямовані на відродження та розвиток економіки, науки, культури та освіти в місті і країні загалом.
Бізнес-інкубатор при Горлівському регіональному інституті Університету «Україна»	виховання підприємницької культури та залучення до активної участі місцевих підприємців в економіці регіону і держави в цілому, залучення в підприємницький процес молоді, жінок, людей із обмеженими фізичними можливостями.	- надають новоствореним підприємствам і фірмам юридичну адресу; - оформлюють необхідні для реєстрації документи; - виділяють приміщення і обладнання; - допомагають налагодити та вести бухгалтерський облік; - надають засоби зв'язку; - організують тематичні консультації; - допомагають у рекламній кампанії; - надають маркетингову підтримку; - допомагають у пошуку партнерів.	
Бізнес-інкубатор Національного гірничого університету	- отримання фундаментальних знань завдяки освіті, - розширення кордонів знань завдяки дослідженням, - впровадження нових знань у суспільстві завдяки підприємництву.	- сприяння інтеграції науки, освіти та підприємництва; - трансфер результатів досліджень вчених; - розвиток підприємницького середовища для студентів і викладачів НГУ та інших зацікавлених осіб задля адаптації до умов конкурентного ринку.	інформаційна (проведення конференцій, семінарів, круглих столів, конкурсів, рекламних агітаційних акцій на користь навчання, дослідницького підходу до життєдіяльності, особистісного зростання, налагодження зв'язків з бізнесом); навчально-консультаційна (проведення тренінгів та майстер-класів «Від ідеї до прибутку», надання консультацій щодо започаткування та ведення бізнесу); інкубування малого бізнесу (експертиза проектів та оцінка комерційного потенціалу, підтримка підприємців-початківців у розвитку власної бізнес-ініціативи).
Бізнес-інкубатор для студентів Національного університету міського господарства м. Харків	- перетворити ідею у бізнес-план; - отримати фінансування; - створити власний бізнес; - знайти партнерів та однодумців; - отримати консультацію; - прийняти участь у міжнародних проєктах.	- консультаційну, організаційну та інформаційну підтримку бізнес-ідей та інноваційних проєктів, що спрямовані на відродження та розвиток економіки, науки, культури та освіти в регіоні і країні загалом; - технічну підтримку молодіжним бізнес-ідеям та проєктам через залучення фінансування з різних джерел на їх реалізацію та інфраструктурне забезпечення підприємців-початківців; - незамінний досвід роботи в команді та дружній колектив.	- доступ до офісної техніки; - робоче місце та приміщення для переговорів (коворкінг); - креативне середовище для реалізації власних ідей.



Рис. 1. Використання моделі інноваційного процесу типу «лійка» для вибору найоптимальніших ідей бізнес-інкубаторів

Досвід діяльності учбових бізнес-інкубаторів в ВНЗ України показує, що розширення входу у «лійку» можливе за рахунок розвитку підприємницького середовища в університеті, що підвищує рівень підприємницької активності студентів, які генерують перспективні бізнес-ідеї. Чим ліпші умови входу студентів в інкубатор, тим ефективнішою буде його діяльність, і вища питома вага перспективних проектів. Таким чином, одним з найважливіших завдань ВНЗ є формування і розвиток підприємницької культури і підприємницької інфраструктури (в тому числі і інноваційної), спрямованої на посилення підприємницької активності студентів. Особлива увага повинна приділятися розвитку інноваційної інфраструктури ВНЗ, створенню кластеру малих інноваційних підприємств навколо університету [8, 9] через комерціалізацію його об'єктів інтелектуальної власності. Стимулювання даної активності сприятиме ефективній реалізації в університетах третьої місії (підприємницький університет), та забезпечить підвищення інноваційного потенціалу регіону [10].

Висновки та пропозиції. Таким чином, сьогодні є досить актуальною проблема ефективного використання студентських бізнес-інкубаторів для активізації процесів розвитку підприємництва в Україні, тим більше, що цей вид діяльності має позитивні риси для розвитку підприємництва. Водночас, на нашу думку, позитивні результати у цьому напрямі настануть лише в комплексі із дієвими кроками держави щодо реалізації економічної стратегії розвитку на інноваційній основі. Подальший розвиток у цій сфері має хороші перспективи, адже бізнес-інкубатори визнано одним з найбільш результативних елементів підтримки підприємництва в світі, які сприяють прискоренню розвитку малих підприємств в 7–22 рази, знижуючи ризик у бізнесі до 20% [11, с.96]. Слід зазначити, що подальший розвиток бізнес-інкубаторів є ефективним засобом для створення дієздатних нових підприємств. У подальшому вони можуть набувати інших форм підприємництва як технопарки, технополіси, ділові мережі, кластери, франчайзингові схеми, стратегічні альянси, вільні економічні зони, території пріоритетного розвитку, євро регіони тощо. Тому майбутні наукові дослідження доцільно зосередити саме на створенні інноваційних форм ведення бізнесу як одного з головних чинників підвищення економічного потенціалу малого та середнього підприємництва в регіонах та в країні в цілому.

Література

1. Кожевіна Н. Бізнес-інкубація – прямий шлях до розвитку підприємництва / Н. Кожевіна [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.novekolo.info/ua/articles4.html>.
2. Коробов С. А. Методологическое пособие по деятельности малого инновационного предприятия в составе регионального бизнес-инкубатора / С. А. Коробов, А. Б. Семисото [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://kurs.znate.ru/docs/index-155355.html?page=3>.
3. Прилепа Н. В. Бізнес-інкубатор як одна з сучасних організаційних форм підтримки інноваційної діяльності / Н. В. Прилепа // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2006. – № 5. – Т. 2. – С. 56–61.
4. Управління у сфері освіти і науки як фактор забезпечення сталого розвитку держави та регіонів : монографія / С.О. Тульчинська, А.А. Мельниченко, О.А. Акімова. – К. : Вид-во ВП «Едельвейс». – 2012. – 352 с.
5. Tempus «National Education Framework for Enhancing IT Students Innovation and Entrepreneurship» (Національна освітня інфраструктура удосконалення інноваційної та підприємницької діяльності ІТ-студентів) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://tempus.nung.edu.ua/uk> ;
6. Тульчинська С.О. Сучасна інноваційна інфраструктура регіонів в контексті інтеграції освітньої, наукової та виробничої діяльності / С.О. Тульчинська // Сучасний науковий вісник. Серія «Економіка». – 2012. – № 19 (131). – С. 86–94.

7. Wheelwright S. C., Clark K. B. Revolutionizing product development. Quantum leaps in speed, efficiency and quality. New York: The Free Press, 1992.
8. Назаренко С.А. Теоретичні засади розвитку процесу кластеризації / С.А. Назаренко // Вісник університету економіки та права. – 2014. – № 2. – С. 27–30.
9. Якушев О.В. Роль та місце освіти у формуванні інноваційних кластерів / О.В. Якушев // Вісник донецького університету економіки та права. – 2014. – № 2. – С. 64–70.
10. Журба І.О. Методологічні основи розвитку стратегічного планування в сучасному регіональному менеджменті / І.О. Журба // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. – 2014. – № 4 (76). – С. 158–164.
11. Ломоносова Т.В. Бизнес-инкубаторы и рыночная экономика : учеб.-метод. пособие / Т.В. Ломоносова, В.Л. Горбунов. – М. : Институт предпринимательства и инвестиций, 2001. – С. 3–5, 95–98.

Надійшла 29.08.2015; рецензент: д. е. н. Фінагіна О. В.

ОСНОВНІ ПОЛОЖЕННЯ ТЕОРІЇ ЦІННОСТІ В КОНТЕКСТІ УПРАВЛІННЯ ЗРОСТАННЯМ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

У історичній ретроспективі проаналізовано розвиток теорії цінності і формування її термінологічного апарату. Виділено внесок різних наукових шкіл у формування теорії цінності. Обґрунтовано доцільність використання основних положень теорії цінності для управління зростанням промислових підприємств.

Ключові слова: цінність, корисність, економічна динаміка, теорія цінності, споживча цінність, об'єктивна цінність.

О. V. ZAMAZII

Khmelnitsky National University, Ukraine

THE MAIN PROVISIONS OF THE VALUE THEORY IN THE CONTEXT OF MANAGING THE GROWTH OF INDUSTRIAL ENTERPRISE

It was analyzed the development of the theory of value and the formation of its terminological apparatus in historical retrospective. It was considered the differences between the utility and value of the good and the subjective (individual, the consumer) and an objective value. It was highlighted the contribution of various scientific schools in the formation of the theory of value and analyze it from the standpoint of the tasks of managing the growth of the industrial enterprise. The basic tenets of the theory of value were highlighted, which is necessary to build the management of industrial enterprises to manage their growth with limited resources and seals markets.

Keywords: value, utility, economic dynamics, the theory of value, customer value, objective value.

Вступ. Проблеми зростання бізнесу є найбільш обговорюваними в сучасній теорії і практиці підприємництва. Причиною цього є посилення конкуренції між виробниками товарів і послуг на більшості сегментів ринку, внаслідок чого проблема зростання бізнесу фактично розглядається з позицій забезпечення його виживання в довгостроковій перспективі. До того ж, зменшення ролі національних урядів у регулюванні макроекономічних процесів, зумовлене зобов'язаннями участі країн в СОТ та інших наддержавних утвореннях, спричинило зменшення захисних бар'єрів для товаровиробників на внутрішніх ринках і зміцнення позицій у конкурентній боротьбі потужних транснаціональних корпорацій та їх домінування на глобальних ринках.

За цих умов збереження життєздатності національного товаровиробника і його динамічне зростання можливе лише в тому разі, якщо він буде здатен випускати продукцію відповідно до ціннісних пріоритетів цільових груп споживачів. При цьому надзвичайно важливо вірно ідентифікувати ці пріоритети, зрозуміти їх динаміку і тенденції їх поширення на інші цільові аудиторії. Тобто особливої значущості набувають питання соціально-економічної природи цінності, її складових, аналізу чинників, що впливають на вибір споживачів. Розуміння глибинного взаємозв'язку між здатністю підприємства задовольняти своєю продукцією очікування споживача і його прибутковим господарюванням дасть змогу сформувати ефективний інструментарій для управління конкурентоспроможністю і динамічним зростанням вітчизняних промислових підприємств. Водночас формування чітких причинно-наслідкових залежностей, на яких має ґрунтуватися відповідний інструментарій, потребує релевантного теоретичного обґрунтування.

Аналіз досліджень і публікацій з означеної проблеми. Дослідження сутності економічної категорії «цінність» є предметом наукового інтересу багатьох поколінь науковців. Зокрема, започаткували вивчення цих питань представники австрійської економічної школи: К. Менгер і Е. Бем-Баверк, Л. Вальрас і Дж. Джевонс. Основоположники класичної політекономії: У. Петті, А. Сміт, Д. Рікардо, К. Маркс, – розглядали цінність з позицій трудової теорії вартості, Дж. С. Мілля, Дж. Мак Куллох – з точки зору витрат виробництва, М. Портер – зробив її аналіз у контексті ланцюга створення цінності, Ф. Котлер досліджував більш глибоко складові процесу її створення, виділяючи як надзвичайно важливу маркетингову складову.

З переходом України на ринкові засади господарювання ключові положення теорії цінності стали привертати увагу широкого кола вітчизняних науковців, які прагнули адаптувати їх до вітчизняних умов ведення бізнесу. З'явилися дослідження С. Злупка, Ю. Бажала, Л. Корнійчук, М. Руденка, І. Коропецького, С. Голубки, Л. Горкіної, Н. Михайловської та ін. Однак вони розглядали теорію цінності або в контексті загальноекономічних поглядів, або в контексті розвитку існуючих економічних шкіл. У контексті формування ефективного інструментарію управління економічною динамікою суб'єктів господарювання аналіз основних положень до сьогодні не здійснювався. Це і визначило мету даної статті.

Мета статті – обґрунтувати доцільність використання основних положень теорії цінності для управління зростанням промислових підприємств.

Основні результати дослідження. Відомо, що кожен новий етап розвитку економічної теорії давав додатковий імпульс для розвитку теорії управління, яка збагачувалась новими концепціями відповідно до

вимог часу. Тісний і нерозривний зв'язок еволюції загальної теорії управління із еволюцією економічної теорії потребує більш детального і критичного його осмислення і в частині, яка стосується впливу теорії цінності на зміну концепцій управління промисловими підприємствами як суб'єктами ринкової взаємодії.

Вчення про цінність є основою теорії граничної корисності, яка, в свою чергу, сформувала методологічне підґрунтя сучасної економічної теорії, у якій цінність будь-якого суспільного блага розглядається передусім з позиції споживачів. Власне, формування теорії граничної корисності (маржиналізму) почалось із опублікування у 1854 р. роботи Г. Госсена «Розвиток законів суспільного обміну і правил суспільної торгівлі, що випливають з цього», де автор висловив гіпотезу про раціональне споживання суспільних благ, подавши її у вигляді двох законів. Відповідно до першого, величина задоволення від споживання кожної додаткової одиниці певного виду благ зменшується, досягаючи нуля в точці повного насичення. Другий закон стверджує, що для максимального задоволення потреб за умови, що запасу благ недостатньо для повного насичення, необхідно припинити споживання всіх благ у точках, де інтенсивність задоволення від споживання однакова. У зв'язку з цим блага мають цінність для людини тільки тоді, якщо їх кількість менша необхідної для повного насичення і ця цінність знижується з появою кожної додаткової одиниці цих благ [1].

Однак висловлені Г. Госсеном ідеї (у вигляді двох законів) на той час не були належним чином оцінені і не отримали такого широкого визнання, як опубліковані значно пізніше (на початку 70-х рр. XIX ст.) праці У. Джевонса «Теорії політичної економії», К. Менгера «Підстави політичної економії» і Л. Вальраса «Елементи чистої політичної економії». Значною мірою це пояснюється тим, що сформульовані Г. Госсеном закономірності споживання властиві людині як суто біологічній істоті. І теорія Г. Госсена у поданому ним вигляді була неспроможна пояснити поведінку індивіда, що живе в умовах конкретного історичного суспільного способу виробництва і є членом певної соціальної групи. Знаходження відповіді на це питання потребувало більш глибоких досліджень соціально-економічної природи корисності.

Тому основоположником теорії граничної корисності вважається австрійський економіст К. Менгер. У своїй роботі «Підстави політичної економії» (1871 р.) він сформував основний термінологічний апарат теорії корисності (ввівши поняття благ, корисності і цінності) і закріпив основи методології дослідження процесу створення цінності. К. Менгер показав чіткий взаємозв'язок між корисністю, цінністю і задоволенням людських потреб: «корисність» проявляється у здатності певного блага безумовно задовольняти потреби індивіда, в той час як «цінність» певного блага проявляється за умови володіння ним. Він зазначав: «Ті предмети, які мають здатність бути поставленими у причинний зв'язок із задоволенням людських потреб, ми називаємо корисностями; і так як ми розпізнаємо цей причинний зв'язок, і водночас маємо змогу дійсно застосувати дані предмети для задоволення наших потреб, то ми називаємо їх благами» [2, с. 38]. І далі постулює такий зв'язок між корисністю блага і його цінністю: «цінність – це значення, яке мають для нас конкретні блага або їх певна кількість внаслідок того, що у задоволенні своїх потреб ми усвідомлюємо залежність від наявності їх у нашому розпорядженні [2, с. 94].

Дещо далі у трактуванні соціально-економічної природи цінності пішов Е. Бем-Баверк, підкресливши суттєву відмінність між поняттями «цінність» і «корисність». У роботі «Основи теорії цінності господарських благ». Е. Бем-Баверк запропонував під «корисністю» розуміти здатність певної речі служити для людського благополуччя, а під «цінністю» те, що ця річ здатна задовольнити нагальні потреби конкретного індивіда; в іншому разі річ для нього може бути корисною, але не буде цінною. Тобто він виділив у природі цінності її соціально-економічну сутність, диференціювавши її на суб'єктивну (цінність певного матеріального блага для конкретної людини як члена соціуму) та об'єктивну (цінність речі як суспільного блага, що дає змогу обмінювати її на певну кількість інших матеріальних благ) [3, с. 248]. У сучасному трактуванні природи цінності суб'єктивну цінність ще називають індивідуальною цінністю або індивідуально-груповою; вона проявляється на певному сегменті ринку (у відносно однорідній за потребами і вподобаннями групі споживачів). Саме вміння вірно оцінити розмір такої групи є для сучасних промислових підприємств, що працюють на перенасичених товарами ринках, надважливою (однією із ключових) компетенцією, яка дає змогу прийняти правильне рішення щодо перспективності виробництва певного зразка нової продукції.

Об'єктивну цінність Е. Бем-Баверк запропонував назвати «міноюю» цінністю, оскільки вона проявляється у об'єктивній здатності продукту бути обмінаним на певну кількість інших матеріальних благ. Цим самим Е. Бем-Баверк вказує на важливість суспільного визнання цінності певного блага (його об'єктивної цінності), що є іманентним для ринку. При цьому він підкреслює, що для створення цінності необхідно, щоб вона поєднувалась із рідкісністю, але не в абсолютному, а у відносному значенні, тобто порівняно із обсягами існуючої потреби у даних благах. Він виводить закон величини цінності матеріальних благ – цінність речі вимірюється величиною граничної (додаткової) користі, яку може дати така річ її власнику; і саме вона визначає його ринкову ціну [3, с. 279].

Отже, завдяки дослідженням австрійських вчених було сформовано сутнісне бачення основних категорій теорії цінності, визначено концептуальні підходи до з'ясування соціально-економічної природи цінності як економічної категорії, диференційовано цінність на суб'єктивну (споживчу) та об'єктивну (обмінну). Під споживчою цінністю було запропоновано приймати те значення, яке має певний продукт для

добробуту індивіда за умови, що він використовує його безпосередньо для задоволення своїх потреб – і тут проявляється більшою мірою соціальна природа цінності. Переважання економічної складової у сукупності сутнісних властивостей цінності бачимо у її трактуванні як об'єктивної категорії як цінності, що може служити предметом обміну на інші матеріальні блага.

Проте К. Менгер, як й інші представники австрійської економічної школи дотримувались позицій моністичного суб'єктивізму, розглядаючи будь-які блага і їх цінності переважно з позицій задоволення потреб окремого індивіда (споживача), не надаючи значення об'єктивним характеристикам цінності блага як його здатності виступати предметом обміну між суб'єктами ринкових відносин. Водночас саме К. Менгер вказував на наявність суб'єктивних помилок людей при прийнятті ними рішень щодо поведінки на ринку через відсутність у них повної інформації про стан, структуру ринку і співвідношення на ньому попиту й пропозиції. З позицій сьогодення бачення природи соціально-економічної цінності можна навіть припустити, що К. Менгер усвідомлював обмеженість свого підходу, однак не вважав за потрібне виходити за ці межі, задовольняючись зробленими висновками, оскільки вони й так давали змогу виробникам благ шукати способи підвищення споживчої цінності, працюючи на задоволення індивідуальних потреб.

Тобто, висновки теорії цінності, сформульовані представниками австрійської економічної школи, були цілком придатні для застосування на мікрорівні, забезпечуючи ефективність практичного інструментарію для вирішення конкретних завдань у сфері виробництва продукції та її реалізації, а отже для управління зростанням суб'єкта господарювання. Однак це було в умовах XIX – першої половини XX століття, коли споживачі ще не мали такого впливу на поведінку виробників, як це стало можливим у сучасному історичному періоді. До того ж, методологічний індивідуалізм австрійської школи, який виражався в ігноруванні його представниками впливу соціуму (суспільства) на індивідуальну поведінку споживача, став суттєвою перешкодою для виведення ними закономірностей формування середньої ринкової ціни, які б могли стати основою математичного моделювання.

Це було зроблено Ст. Джевансом і Л. Вальрасом [4], які поставили перед собою завдання за допомогою математичних методів об'єктивно оцінити споживчу поведінку ринкових суб'єктів. Відомий закон ринкової рівноваги Л. Вальраса, незважаючи на те, що ґрунтується на наборі припущень і обмежень, які дещо знижують практичну цінність розробленої ним моделі формування середньої ринкової ціни, уже давав змогу пояснити раціональну поведінку споживачів і явище ринкової рівноваги з макроекономічних позицій. І в сукупності їх дослідження стали методологічним підґрунтям для формулювання основного постулату теорії цінності – вартість товару (або його ціна) за теорією граничної корисності визначається цінністю останньої одиниці товару для продавця. Пізніше Дж. Вінер, аналізуючи внесок теорії цінності у теорію ціни, зазначав, що теорія споживчої цінності ліквідувала розрив між економічною теорією ціни (міною цінністю) та психологічною «загальною теорією цінності» у філософії [5, с.95].

Загалом же, розвиток теорії споживчої цінності відбувався в напрямі більш глибокого дослідження соціальної та економічної складових категорії «цінність», а також чинників, що їх визначають. Він пов'язаний з багатьма відомими іменами. Це А. Маршалл, Ф. Хайек, Й. Кірцнер, Дж. Роббінсон, Дж. Хікс, Дж. Шекл, К. Віксель, М. Пантеліоні, Дж. Вінер, М. Фрідмен, Л. Севідж та ін. Зокрема, представники кейнсіанства (Р.Харрод, Е.Домар, Дж. Роббінсон), відстоюючи необхідність втручання держави для регулювання економічних процесів, більшою мірою звертали увагу на умови, які необхідно створити для виробників товарів з тим, щоб забезпечити об'єктивну цінність останніх і це давало б змогу збільшити загальну цінність суспільних благ. Ф. Хайек, зробивши значний внесок у розвиток теорії раціональних очікувань, водночас підкреслював наявність інформаційної асиметрії, яка, за відсутності повноти інформації про певне благо, суттєво змінює уявлення споживача про його цінність і це активно використовують підприємці для отримання підприємницького прибутку. На цьому ж наголошував і Й. Кірцнер. М. Фрідмен як прихильник активної монетарної політики держави закликав до активізації з її допомогою економічної діяльності, а значить – до створення нових споживчих цінностей. Неоліберали (В. Ойкен, Л. Ерхард) також пропагували необхідність стимулювання дрібних господарських одиниць для того, аби збільшувати загальне суспільне благо через виробництво різних споживчих цінностей. Свій внесок у розвиток теорії цінності зробили й інституціоналісти (Т. Веблен, У. Мітчелл, Дж. Гелберейт, Я. Тінберген, Дж.М. Бюкенен) – акцентувавши на значному впливові існуючих в країні інституцій на вибір суб'єктами підприємництва способу й напрямів ведення бізнесу, а значить – на загальну економічну динаміку, яка залежить від здатності суб'єктів господарювання збільшувати загальне суспільне благо.

Завдяки зусиллям цих та інших науковців була сформована сучасна теорія споживчої цінності, яка опирається на такі основні постулати:

- цінність (вартість) товару визначається не витратами праці на його виробництво, а корисністю товару, його здатністю задовольняти потреби людей
- корисність товару – це суб'єктивна його оцінка певним споживачем, яка залежить від його бажань і потреб, а також від його характеристик як особистості (національності, культури, звичок тощо), та обставин, в яких він знаходиться (наприклад, ступінь рідкості даного товару на момент його оцінки споживачем);
- корисність товару змінюється зі зміною його кількості на ринку, тому відрізняють загальну і

граничну корисність. Гранична корисність обернено пропорційна обсягу споживання (закон спадної граничної корисності – якщо споживання інших товарів є незмінним, то в міру насичення потреби в якомусь товарі задоволення від споживання кожної наступної його одиниці зменшується, хоча загальна корисність блага зростає). Тобто цінність блага визначається його граничною корисністю (корисністю його кінцевого екземпляра за існуючого рівня запасу).

Аналіз сутності цих постулатів дозволяє зробити важливі висновки для теорії управління підприємством: 1) чим більший обсяг певного блага має людина, тим меншою буде ціна, яку вона готова за нього платити; 2) впливаючи на цінність блага, можна впливати на його ціну; 3) треба прагнути виробляти ті блага, кількість яких на ринку далека від точки насичення; 4) підвищувати цінність блага можна, впливаючи на структуру споживчої цінності.

Ці висновки є надважливими з позицій завдань даного дослідження, яке спрямоване на формування методологічної основи управління зростанням промислових підприємств в умовах обмеженості ресурсів і ущільнення ринків. Адже забезпечивши високий рівень цінності продукції, випуск якої здійснюється підприємством для цільових груп споживачів, можна досягти стабільного і динамічного кількісного зростання. По мірі насичення даним продуктом ринку слід переходити на випуск іншої продукції, яка також має високу споживчу цінність. І саме здатність підприємства створювати продукцію із високою споживчою цінністю для цільових сегментів ринку має бути критерієм ефективності його інноваційної діяльності. Зважаючи на те, що споживча цінність є результуючою дії багатьох чинників та її величина змінюється в часі, для підтримання високого рівня споживчої цінності важливо вірно оцінювати її структуру. Отже, підприємець, який не знає структури споживчої цінності своєї продукції, не зможе запропонувати ринку цінність, за яку споживач готовий заплатити максимальну ціну. І саме знання структури споживчої цінності має бути покладено в основу формування підприємством конкурентних переваг, реалізація яких забезпечуватиме необхідні умови для динамічного зростання. При цьому, з позицій забезпечення умов для сталого кількісного зростання, надзвичайно важливо, щоб виробник промислової продукції створював індивідуальну цінність (або індивідуально-групову) з урахуванням цінності суспільної. За інших умов продукція не буде визнана суспільством, а значить – не буде сприятливих умов для збільшення обсягів її споживання.

Висновки. Дослідження структури споживчої цінності є важливою складовою управлінської діяльності. Зазвичай це завдання покладається на фахівців, що працюють у сфері маркетингу. Це логічно, оскільки саме вони безпосередньо працюють із споживачами. Проте чітке розуміння структури споживчої цінності необхідне і розробникам нової продукції, і технологам та організаторам виробництва для того, щоб максимізувати ту її частку, яка формується не під впливом суб'єктивного сприйняття продукції споживачами, а як визнана суспільством об'єктивна корисність. Аналіз структури споживчої цінності для продукції, яку випускають машинобудівні підприємства, і має бути предметом наступних досліджень.

Література

1. Блауг М. Госсен, Герман Генрих / М. Госсен Блауг // 100 великих економістів до Кейнса (Great Economists before Keynes: An introduction to the lives & works of one hundred great economists of the past). – СПб : Економікс, 2008. – С. 88–90.
2. Менгер К. Основания политической экономии / К. Менгер // Австрийская школа в политической экономии: К. Менгер, Е. Бём-Баверк, Ф. Визер / пер. с нем. ; за ред. В.С. Автономова. – М. : Экономика, 1992. – С. 31–242.
3. Бём-Баверк Е. Основы теории ценности хозяйственных благ / Е. Бём-Баверк // Австрийская школа в политической экономии: К. Менгер, Е. Бём-Баверк, Ф. Визер / пер. с нем. ; за ред. В.С. Автономова. – М. : Экономика, 1992. – С. 243–426.
4. Джевонс У.С. Об общей математической теории политической экономии. Краткое сообщение об общей математической теории политической экономии / У.С. Джевонс // Теория потребительского поведения и спроса. Серия: Вехи экономической мысли / под ред. В.М. Гальперина. – СПб : Экономическая школа, 1993. – Вып. I. – С. 67–77.
5. Винер Дж. Концепция полезности в теории ценности и ее критики / Дж. Винер // Вехи экономической мысли. Теория потребительского поведения и спроса / под ред. В. М. Гальперина. – СПб : Экономическая школа, 2000. – Т. 1. – 380 с.

Надійшла 10.09.2015; рецензент: д. е. н. Стадник В. В.

РОЛЬ СВІТОВОЇ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ В ГЛОБАЛЬНОМУ ІННОВАЦІЙНО-ТЕХНОЛОГІЧНОМУ РОЗВИТКУ

У статті досліджено взаємозв'язок та вплив елементів функціонування світової фінансової системи на забезпечення інноваційно-технологічного розвитку та технологічної глобалізації. Зосереджено увагу на неоднорідності фінансового та технологічного розвитку світового простору, превалюванні банків над ринками акціонерного капіталу в більшості національних економік. Окреслено перспективи розширення фінансування інноваційно-технологічного поступу за допомогою застосування фінансових інновацій в рамках світового економічного простору.

Ключові слова: світова фінансова система, інноваційно-технологічний розвиток, технологічні розриви, фінансування інновацій, фінансові інновації, венчурне фінансування.

P. G. IZHEVSKY

Khmelnytskyi National University

THE ROLE OF THE GLOBAL FINANCIAL SYSTEM IN A GLOBAL INNOVATION AND TECHNOLOGICAL DEVELOPMENT

In the article a study of the impact of elements of the functioning of the global financial system to ensure innovation and technological development and technological globalization. It focuses on the heterogeneity of financial and technological development of the global space, the dominance of banks over equity markets in most national economies. Outlined prospects for the expansion of financing innovation and technological development through the use of financial innovations in the global economic space.

Keywords: world financial system, innovation and technological development, technological gaps, financing innovation, financial innovation, venture financing.

Актуальність дослідження. У світі тривають постійні пошуки оптимального реформування світової фінансової системи, тобто системи і структури міжнародних фінансових зв'язків, які в економічній літературі позначені терміном «фінансова архітектура». Відповідно до сучасних уявлень про світову фінансову систему та її архітектуру, вони мають забезпечувати розвиток усіх без винятку елементів світового економічного простору (господарства, економіки). Однією з таких складових виступає інноваційно-технологічна складова спрямована на забезпечення інтересів світового інноваційно-технологічного розвитку. Сьогодні характеризується намаганням вирішувати існуючі соціально-економічні проблеми як на національному, так і світовому рівні за рахунок сучасної науки та технологій. Відтак, інноваційний та технологічний прогрес, як фактор світових змін залежить від ряду умов, головною з яких є фінансова. Таким чином, розвиток міжнародних фінансових відносин та норм їх регулювання безпосередньо впливає на процеси науково-технологічної глобалізації як однієї із складових основ економічної глобалізації. Відтак, актуальним є дослідження взаємозв'язку стану та розвиненості з ефективністю фінансування науково-технологічного прогресу в економіці як на національному, так і на міжнародному рівні.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання теорії та практики фінансування інноваційної діяльності представлено у наукових працях таких вчених, як Д. Гарнера, О. М. Алімова, О. І. Амоші, А. І. Акмаєва, Г. В. Гейця, Л. Дж. Гітмана, М. І. Крупки, А. Пересади, В. Семиноженка, Д. Стеченко, Л. Федулової та інших. Проте важливість проблеми фінансування інноваційних процесів в умовах глобалізації та проблема їх поширення в світовому економічному просторі зумовлює необхідність подальших досліджень.

Постановка завдання. За мету статті ставиться дослідження діючих інструментів світової фінансової системи та пошук резервів фінансування глобального інноваційно-технологічного розвитку.

Основний матеріал дослідження. Міжнародні фінансові відносини виступають формою економічного, наукового та культурного співробітництва. Сьогодні міжнародне співтовариство займається створенням нового економічного порядку для рівномірного розвитку країн та регіонів в межах якого передбачаються новий фінансовий і технологічний порядок, які тісно пов'язані між собою. Такий висновок базується на зміні парадигм економічного розвитку в глобалізаційній динаміці при переході до «економіки знань», в якій флагманом виступає інноваційний високотехнологічний сектор. Вирішення сучасних глобальних проблем – економічних, екологічних та соціальних, пов'язаних з диспропорціями розвитку можливо лише за умов інноваційності, тобто застосування нових підходів і нових технологій. При цьому, успіх можливий за умови розповсюдження науки та технологій в межах всього світового простору, що породжує проблему універсального доступу до них, але з врахуванням захисту прав інтелектуальної власності.

В світі вже сформувалася система глобального трансферу технологій, яка базується на історично сформованих організаційно-правових формах – на основі ліцензій, кооперації, інжинірингу і т.п. Кожна організаційна форма фінансово опосередкована та передбачає фінансове оформлення. Таким чином, трансфер технологій і технологічних інновацій в міжнародному просторі формує фінансові потоки. Проте, в сучасному світі мають місце технологічні розриви, які негативно впливають на розвиток окремих країн та регіонів, а також відсутність глобального впровадження нових технологій. Отже, в цілому інноваційно-технологічні розробки потребують відпрацювання і застосування нових фінансових інструментів. Перш за все, інституціональні перетворення в існуючих фінансових системах різних рівнів повинні орієнтуватися на забезпечення нових форм міжнародного співробітництва з трансферу технологій, оскільки ні обмін інформацією ні спільна реалізація проектів неможливі без фінансових механізмів, які забезпечують доступ до фінансових ресурсів.

Для подолання технологічних розривів пропонується спрощення доступу до фінансових ресурсів (надання безповоротно або на пільгових умовах), що дає можливість доступу до нових технологій технологічно відсталих та «бідних» країн, а з іншого боку накладає зобов'язання на них впровадити дані технології в межах підписаних міжнародних документів. Зазначимо, що технології не діють без людського фактора – технологічні розриви створюються як за рахунок недостатньої інфраструктури до впровадження технології, так і відсутністю навиків до її використання.

Технологічні розриви виникають внаслідок:

- нерозвинутості інституціональної інфраструктури та суспільства в цілому;
- невисока та неналежна якість управління;
- відсутність інноваційної системи в цілому;

Для подолання останніх основним завданням світової фінансової системи виступає ефективне опосередкування трансферу шляхом управління фінансовими ресурсами, яке здійснюється завдяки діяльності міждержавних та приватних фінансових інститутів, де в залежності від цілей застосовуються ті або інші механізми та інструменти регулювання міжнародних фінансових відносин. Серед таких функцій – консолідація та розподіл фінансових ресурсів, взаємна участь та взаємна підтримка учасників міжнародного фінансового обороту.

Задані функції визначають порядок доступу до фінансових ресурсів і форми відповідальності через фінансові інститути, під якими розуміють міжнародні валютно-фінансові та фінансові організації, які опосередковують формат співробітництва між учасниками світового фінансового ринку – державами, міжнародними організаціями та приватним сектором. Якщо розглядати світову фінансову систему в широкому значенні, то за своєю суттю крім своїх суб'єктів та відносин між ними включає в себе різні фінансові ринки: валютні, фондові та інші.

Притримуючись думки деяких авторів зазначимо, що сучасну світову фінансову систему формують наступні елементи:

- міжнародні фінансові ринки;
- міжнародні валютно-кредитні та фінансові організації;
- спеціалізовані кредитно-фінансові інститути (портфельні інвестори: страхові, пенсійні фонди);
- держави, банки, корпорації, ТНК, ТНБ;
- віртуальний фінансовий сектор (інтернет-банки, інтернет-магазини, інтернет-валюта, віртуальні офшорні зони)
- міжнародні фондові та товарні біржі [1].

Відповідно, фінансова система має абсолютно всіма вище зазначеними елементами та їх взаємозв'язками, фондами грошових коштів які вони створюють, розподіляють та перерозподіляють опосередковувати інноваційно-технологічний розвиток.

Проте, як свідчать реалії, згідно з доповіддю про фінансування інновацій, складеної під егідою ЄБРР воно здійснюється в більшості випадків за рахунок банківського кредитування. Як вказує поєднання теорії та практики, в більшості країн світу існують фінансові системи з превалюванням банків над ринками акціонерного капіталу. В такому випадку виникає сумнів в спроможності банківського кредитування забезпечити інноваційну діяльність підприємств за відсутності суттєвої пропозиції ризикового капіталу. Думки з цього питання розподіляються на дві течії [2].

Прихильники першої із них висловлюються песимістично, звертаючи увагу на невизначеності природи інновацій, особливо в умовах НДКР, отже і непридатність банків в якості джерел фінансування. Такі висновки підтверджуються наступними причинами:

- активи, задіяні в інноваціях в багатьох випадках виступають в нематеріальній формі, відображають вузьку специфіку та пов'язані з людським капіталом. Таким чином, їх важко застосувати в іншій сфері або напрямку та відповідно застосувати їх як забезпечення кредиту;
- інноваційні процеси, як правило, характеризуються волатильністю грошових потоків, тобто постійною зміною ступеня ризиків використання фінансового інструменту (кредиту), що суперечить негнучкому характеру погашення більшості кредитів;
- в більшості банків відсутні експерти для оцінки технологій на початкових етапах, а застосування зовнішніх експертів дорого та недостатньо надійно;

– банки остерігаються фінансування нових технологій, оскільки даний процес призведе до знецінення забезпечень під вже видані кредити (в більшості випадків надані під «старі» технології).

Прихильники другої течії дотримуються більш оптимістичних суджень та вважають, що згідно однієї з головних функцій банків (встановлення з клієнтами довгострокових відносин) при довгостроковій взаємодії з клієнтами в банківських фахівців з кредитування формується більш повне та глибоке розуміння позичальників. Таким чином, банківські установи можуть мати широкі можливості для фінансування інноваційних фірм, оскільки налагоджені та довгострокові взаємовідносини дозволяють їм розуміти їх бізнес плани та рівень і якість задіяних технологій.

На практиці, за даними проведених міжнародних досліджень проведених в 2014 році, ймовірність того, що фірми, які мають доступ до кредитування, впровадять продукт, який являється новим не тільки для них, але й для їх місцевого та загальнонаціонального ринку зростає більш ніж на 30%. Проте, за період 2012-2013 років 52% всіх досліджених фірм в країнах операцій ЄБРР мали потребу в кредитуванні, але тільки половині з них вдалося запозичити потрібні їм кошти в банку [2]. Таким чином, на практиці дійсно підтверджуються окремі моменти тверджень економістів – прихильників песимістичної течії, про непридатність банків в якості джерела фінансування.

Проте, в структурі функціонування світової фінансової системи частково дану проблему можна вирішити за допомогою міжнародних фінансових організацій – Міжнародного банку реконструкції та розвитку (МБРР) та Європейського банку реконструкції та розвитку (ЄБРР), учасниками яких є більшість країн світу та Європи. За своїм призначенням вони мають мало спільного з комерційними банками, оскільки надають довгострокові кредити в галузі з низькою рентабельністю, енергозберігаючих та нових технологій тощо[3, 4].

Особливо необхідно зазначити важливість діяльності ЄБРР, оскільки на відміну від МБРР, він працює як з державним так і приватним сектором економіки, надає консалтингові послуги в сфері інвестиційних проектів та прямого фінансування, забезпечує на пільгових умовах фінансування нових технологій та закупівлю нового технологічного обладнання тощо. Фінансування в країнах діяльності ЄБРР, в тому числі інновацій, здійснюється через комерційні банки-партнери. Такий підхід дає можливість нівелювати перепони на шляху фінансування інновацій шляхом банківського кредитування, оскільки зменшує ризики пов'язані з кредитуванням, здійснює експертну оцінку проектів, не прив'язується до фінансового забезпечення кредиту. Проте, в повній мірі фінансування ЄБРР не вирішує питання фінансування та поширення інновацій, оскільки в своїй більшості кошти спрямовуються під стандартизовані проекти з уже існуючими інноваційними ідеями та технологіями.

В даному випадку необхідно здійснювати розвиток та застосування фінансових інновацій, які мають передбачати нові фінансові інструменти і технології, що поширюватимуться глобалізаційними каналами у світовій фінансовій системі. Така практика можлива при застосуванні фінансового інжинірингу, який моделює нові фінансові інструменти та пропонує нові схеми проведення фінансових операцій. Загалом, фінансові інновації в сфері глобального інноваційно-технологічного розвитку, крім банківського кредитування, мають бути доповненими іншими фінансовими інструментами, які б задіяли всі елементи сучасної світової системи. Серед таких напрямків необхідно виділити венчурне фінансування, яке в загальному являє собою грошовий капітал спрямований на науково-дослідні роботи індивідуальних проектів та програм. Таким чином, венчурне фінансування може бути представлене як джерело довгострокових інвестицій для фірм, які розробляють та впроваджують інновації на ранніх етапах, а також для розширення і модернізації діючих підприємств. В такому випадку венчурне фінансування має наступні характеристики:

– неможливе без «схваленого ризику», тобто інвестор заздалегідь погоджується з можливістю втрати коштів при невдалій роботі підприємства в обмін на високу прибутковість у випадку успіху;

– передбачає довгострокове фінансування капіталу (від 3 до 5 років для впевненості в перспективності проекту та 5–10 років для отримання прибутку на вкладений капітал);

– здійснюється у вигляді пайового внеску в статутний капітал венчурного підприємства; при цьому новостворені підприємства найчастіше отримують статус партнерів, а вкладники капіталу задіяні в них партнерами з відповідальністю в межах свого внеску;

– венчурний підприємець, на відміну від стратегічного партнера не намагається захопити контрольний пакет акцій компанії, а задовольняється пакетом акцій в 25–40%;

– висока ступінь особистої зацікавленості інвесторів в успіхах нового підприємства, що впливає із високої ризикованості проекту, так і з статусу заснованого венчуру. Відтак ризикові інвестори досить часто не обмежуються наданням коштів, а доповнюють їх різними консультаційними та управлінськими послугами.

Ідея венчурного фінансування найбільш вдало втілена в «стартапах» – новостворених компаніях (в багатьох випадках навіть неоформлених в юридичну особу), які знаходяться на стадії розвитку та розбудовують свій бізнес на основі інноваційних ідей або щойно створених технологій. Схвалення ризику інвестором полягає найчастіше в нестійкому «партизанському» становищі фірми на ринку. Зауважимо, що стартап можна віднести до будь-якої області ринку, а не тільки, як помилково вважається, до ІТ-сфери.

Венчурні фонди інвестують в стартапи своїми коштами (страхових компаній, пенсійних фондів, фізичних осіб) та фінансують проекти з високим або середнім рівнем ризику, але з хорошим потенціалом доходності. Досить часто венчури інвестують в проекти на ранньому етапі (лише на основі бізнес-плану), проте найчастіше надають перевагу компаніям-новачкам, які не мають коштів для повноцінного старту [5].

Серед нових фінансових інструментів також варто застосовувати корпоративні облігації, які забезпечать та розширять впровадження технологічних інновацій. Даний цінний папір підтверджує відносини позики між її власником (кредитором) та емітентом (позичальником), який може виступати у вигляді акціонерного товариства та підприємств і організацій інших організаційно-правових форм власності. Статистика свідчить, що корпоративні облігації домінують в структурі джерел фінансування економіки, займаючи найбільшу частку коштів, залучених через ринок цінних паперів. Їх перевагою вважається обумовлення довгостроковості та постійності відносин власності.

Застосування таких фінансових інновацій додатково дасть можливість залучення до процесу фінансування такі елементи світової фінансової системи як: віртуальний фінансовий сектор, міжнародні біржі, страхові та пенсійні фонди, тощо.

Висновки. Підсумовуючи дослідження необхідно зазначити, що тільки застосування всіх існуючих інституцій фінансування інновацій в інноваційно-технологічного розвитку дасть можливість широкому та швидкому розповсюдженню та впровадженню інновацій в світовому економічному просторі. Головна ідея полягає в забезпеченні дифузії інновацій на основі нових інструментів фінансування інноваційної та інтелектуальної діяльності при опосередкуванні інвестиційного потенціалу світової фінансової системи.

Література

1. Міжнародні фінанси. Кредитно-модульний курс : навч. посіб. / за ред. Козака Ю.Г., Логвінової Н.С., Барановської М. І. – 4-е видання, перероб. та доп. – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 288 с.
2. Финансирование инноваций. Отчет ЕБРР в 2014 переходном году [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ebrd.com/downloads/research/transition/tr14dr.pdf>
3. Офіційний сайт European Bank for Reconstruction and Development [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ebrd.com>
4. Офіційний сайт International Bank for Reconstruction and Development [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.worldbank.org>
5. Стартап [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D1%82%D0%B0%D1%80%D1%82%D0%B0%D0%BF>

Надійшла 02.09.2015; рецензент: д. е. н. Хрущ Н. А.

ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСАМИ ПІДПРИЄМСТВ: ПРОГНОСТИЧНА ВАЛІДНІСТЬ

У статті автор приділяє увагу питанням прогнозування інвестиційних потоків та інвестиційних рішень; систематизовано та запропоновано подальший розвиток теоретичного уявлення інформаційно-аналітичного забезпечення контролінгу бізнес-процесів підприємств, розроблено програмно-методологічні підходи до реалізації управлінської та контрольної функції, здійснено систематизацію функціональних показників інноваційного процесу за видами аналізу. Проведено економіко-статистичне дослідження інноваційно-інвестиційної діяльності підприємств Одеської області станом на 1 січня 2015 року.

Ключові слова: інвестиції, інновації, інноваційний процес, інвестиційний процес, контролінг бізнес-процесів, інформаційно-аналітичне забезпечення, функціональні показники, економіко-статистичне дослідження, програмно-методологічні питання.

L. M. KARPENKO

Odessa National Polytechnic University

INFORMATION ANALYTICAL SUPPORT FOR BUSINESS PROCESS MANAGEMENT ENTERPRISES: PREDICTIVE VALIDITY

The aim of this work consists of the investigation questions of forecasting investment flows, systematization and further development of the theoretical presentation of information and analytical support for controlling the business processes of enterprises, development of software and methodological approaches to the implementation of management and control functions, the implementation of systematization functional parameters of the innovation process by type of analysis. The author pays attention to the development and adaptation of information and analytical support of business process management enterprises and further prediction. There are systematization and suggesting the further development of the theoretical presentation of information and analytical support for controlling the business processes of enterprises in the article. Conducted economic and statistical study of innovation and investment activity of the enterprises of Odessa region on 1 January 2015. This study allows to conduct integrated management analysis of innovation and investment activity, the definition of innovation and investment potential of domestic enterprises industry.

Keywords: investment, innovation, process innovation, investment process, controlling of business processes, information and analytical support, functional performance, economic and statistical research, program and methodological issues

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Розвиток ринкового середовища, динамічний та турбулентний характер його функціонування потребують кардинальних змін форм організації суспільного господарства та зміни в управлінському аналізі інноваційно-інвестиційної діяльності вітчизняних підприємств. Високий рівень економічного розвитку, як показує досвід промислово розвинених країн світу, забезпечується низкою умов, головними з яких є накопичений науково-технічний, індустріальний інвестиційний потенціал, інституційні чинники технологічного прогресу і державна підтримка інноваційних перетворень. Економічні деформації переконують щодо доцільності активізації та підвищення результативності інноваційно-інвестиційних процесів у промисловості та мінімізації впливу чинників, що їх гальмують. Істотний вплив на інноваційно-інвестиційну діяльність, забезпечення лідируючих позицій, конкурентоспроможність у промисловості має потужність його інноваційного потенціалу. За таких умов особливого значення набуває обґрунтування теоретичних засад і практичних заходів щодо розвитку вітчизняного виробництва за рахунок формування та реалізації його інноваційного потенціалу.

Центральне питання оцінки інноваційної діяльності – визначення вкладу нових технологій в економічний розвиток тієї або іншої країни. Сьогодення особливої актуальності набувають питання регіонального розвитку інноваційно-інвестиційного сектору економіки, що пов'язані з необхідністю забезпечення кожним регіоном держави належного рівня використання та перспектив нарощення інноваційно-відтворювального потенціалу підприємств регіону, створення ефективного механізму управління інвестиційними потоками, розробка й адаптація інформаційно-аналітичного забезпечення контролінгу бізнес-процесів підприємств.

Підприємницька діяльність є основою економічного і соціального розвитку країни, подолання бідності та забезпечення високого рівня життя громадян. Тому в кожній країні питання створення належних умов для відповідального перед державою, соціально-орієнтованого, спрямованого на вирішення як поточних, так і довгострокових завдань бізнесу завжди належали до першочергових. У посткризовий період такі проблеми значно загострилися. Шляхи подолання кризових явищ в економіці, передусім, спрямовані на створенні більш сприятливих умов для підприємництва як локомотиву поступального розвитку країни. З іншого боку, посилюються вимоги до діяльності підприємців, які повинні підпорядковуватися не тільки

реалізації інтересів бізнесу, а також приймати участь у вирішенні загальнодержавних та регіональних проблем [1, с. 22].

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідження сутності інноваційного потенціалу виробництва, його структури та методів оцінки, інноваційно-інвестиційного розвитку підприємств відображено в працях зарубіжних і вітчизняних учених: О. Амоши, В. Андрійчука, В. Амбросова, І. Балабанова, С. Володіна, П. Гайдучького, В. Гейця, О. Гудзь, О. Дадія, Н. Ілишевої, М. Зубця, М. Кисіля, О. Крисального, М. Кропивка, Л. Колосова, П. Макаренка, М. Маліка, Л. Мартюшевої, В. Месель-Веселяка, П. Микитюк, В. Онегіної, Г. Підлісецького, О. Редькіна, Ф. Фабози, С. Філіппової, М. Портера, І. Пригожина, П. Саблука, В. Семіноженко, В. Ситника, Р. Солоу, П. Стецюка, О. Сухарева, К. Фрімена, Н. Хрущ, В. Юрчишина, Ю. Яковця та ін. Автори одноставно стверджують, що впровадження інновацій стимулює якісні перетворення у виробництві, які, у свою чергу, є поштовхом до наступних змін у досягненні досконалості. Аналіз останніх наукових праць свідчить про наявність результатів комплексних досліджень щодо розвитку та впровадження елементів інноваційно-інвестиційного механізму, удосконалення інвестиційного клімату, певних-економіко статистичних розрахунків, управлінських підходів.

Отже, питання стратегічного планування й управління розвитком інновацій, розробки фінансово-економічного механізму є достатньо опрацьованими. Слід зазначити, що значна увага приділяється проблемам управління інноваційно-інвестиційними процесами на рівні економіки країни та окремих галузей. Але деякі питання залишаються невизначеними, недостатньо обґрунтованими. Виникає потреба вдосконалення та розширення дослідження цієї проблематики. Світовий досвід нагромадив значну кількість методів та прийомів інноваційно-інвестиційного аналізу, але їх застосування у вітчизняних умовах є проблемним, бо самі вони потребують подальшого вдосконалення. На думку автора, слід приділяти більшу увагу дослідженню напрямків розвитку інноваційної діяльності та формуванню механізмів управління на рівні конкретних підприємств, з урахуванням їх особливостей, розробки системи аналітичних показників інтегрованого управлінського аналізу інноваційної діяльності підприємства, що сприяє формуванню оцінки розвитку потенціалу промисловості Одеського регіону взагалі.

Мета роботи полягає у дослідженні питань прогнозування інвестиційних потоків, у систематизації та подальшому розвитку теоретичного уявлення інформаційно-аналітичного забезпечення контролінгу бізнес-процесів підприємств, розробці програмно-методологічних підходів щодо реалізації управлінської та контрольної функції, здійснення систематизації функціональних показників інноваційного процесу за видами аналізу.

Проведене дослідження дає змогу стверджувати, що прогнозування інвестицій передбачає:

- здійснення кількісного та якісного аналізу тенденції інвестиційних процесів, існуючих проблем та нових явищ;
- альтернативне передбачення майбутнього розвитку галузей народного господарства як можливих об'єктів укладення капіталу;
- оцінку можливостей і наслідків укладення коштів у ту чи іншу сферу економіки.

Розробляють коротко-, середньо- і довгострокові прогнози. Короткостроковий прогноз служить для визначення тактики інвестування та оцінки можливих укладень у короткострокові фінансові інструменти. Він розробляється з урахуванням впливу короточасних факторів, що виявляються у процесі аналізу короткострокових коливань на ринку інвестицій.

Середньостроковий прогноз призначений для коригування стратегії інвестиційної діяльності та обґрунтування вкладень у відносно невеликі за капіталомісткістю проекти реального інвестування й довгострокові фінансові інструменти. Довгостроковий прогноз пов'язаний насамперед з визначенням стратегії інвестиційної діяльності та вкладенням коштів у великі капіталомісткі проекти.

Інвестиційне прогнозування має здійснюватися на рівні країни в цілому (макрорівень), галузей і підгалузей регіонів (мезорівень), окремих компаній і фірм (мікрорівень).

При плануванні інвестицій необхідно дотримуватися принципів цілеспрямованості та пріоритетності, які вимагають побудову структури суспільних потреб і формування пріоритетних напрямів інвестиційної політики. Процес прогнозування інвестицій можна умовно відокремити на три етапи:

- прогнозування можливих інвестиційних потоків;
- прогнозування потреби в інвестиціях;
- оцінка економічної ефективності використання інвестицій з урахуванням факторів інвестиційного ризику.

Визначення можливого обсягу інвестицій на підприємствах, в компаніях і за окремими інвестиційними проектами проводиться шляхом планування ймовірного залучення коштів з різних джерел фінансування (власних, позикових, залучених) [2, с. 222].

Складність, багатоаспектність, наявність великої кількості зворотних зв'язків обумовлюють необхідність використання різноманітних підходів і методів при визначенні потреби в інвестиціях. Загальна потреба в інвестиційних ресурсах повинна зіставлятися з можливим обсягом інвестицій. Як правило, потреби в інвестиціях перевищують їх можливі обсяги, тому при плануванні введення в дію основних фондів виробничого і невиробничого призначення необхідно: виявляти резерви поліпшення їх

використання; планувати їх розширення і будівництво нових тільки у випадку, якщо потреби не можуть бути задоволені діючими; скорочувати терміни будівництва; забезпечувати цільове та ефективне використання інвестиційних ресурсів, матеріально-технічне забезпечення передбачає відбір пріоритетних і найбільш ефективних проектів.

На макрорівні прогнозування реальних інвестицій базується на визначенні стратегії соціально-економічного розвитку країни, структурній політиці, а також на розробці та реалізації загальнодержавних, галузевих і регіональних програм; на мікрорівні – на побудові стратегії підприємства і бізнес-планах.

У контексті даної наукової роботи інтерес автора висвітлюється у методичних підходах до розробки й адаптації управлінських нововведень, розробки й адаптації інформаційно-аналітичної системи, як ефективного засобу управління та розвитку бізнес-процесами підприємства, здатного забезпечити управлінців первинною інформацією, необхідною як для визначення напрямків подальшого розвитку, так і вирішення поточних питань виробничої діяльності. Взаємодія елементів подібної системи має бути спрямована на формування інформаційно-аналітичної бази для своєчасного реагування менеджменту на зміну обставин і передбачення критичних ситуацій фінансово-господарської діяльності, а також бути основою для оперативного і стратегічного планування.

Відсутність дієвих систем інформаційно-аналітичного забезпечення управлінських рішень на підприємствах, неминуче призводить до зниження їх конкурентоспроможності, і як наслідок втрата ринку. У зв'язку з цим постає необхідність у комплексному поданні процесу інформаційно-аналітичного забезпечення управлінських рішень, дослідженні його сутності, визначенні методів його ефективної реалізації.

Слід підкреслити, що створення єдиної інформаційно-аналітичної системи управління, її впровадження, координація функціонування та оптимізація інформаційних потоків – основа концепції контролінгу, заснованої на інтеграції функцій управління у досягненні цілей діяльності підприємства.

Інформаційно-аналітичне забезпечення системи контролінгу бізнес-процесів підприємств розробляється відповідно до управлінських принципів, методичного забезпечення щодо визначення ефективності та доцільності інвестиційного проекту, в розрізі функціональних блоків управління і ґрунтується на таких основних інструментах:

- програмно-методологічні питання інтегрованого аналізу інноваційно-інвестиційної діяльності;
- збалансована система показників і результати прикладного стратегічного аналізу;
- стратегічна карта інноваційного процесу;
- багатофункціональне аналітичне забезпечення прийняття інвестиційних рішень і методика його практичної автоматизованої реалізації;
- календар інвестиційних перешкод і відповідну методику прогнозування поведінки інвестора;
- комплекс економіко-математичних методів аналізу;
- система бюджетування з реалізацією функції комплаєнс-контроль;
- методика управління продажами як інструмент прийняття інвестиційних рішень на експлуатаційній фазі інвестиційного проекту;
- система контролю виконання інвестиційного проекту по етапах його життєвого циклу) [3, с. 82].

Узагальнюючи концептуальні засади багатьох вчених та фахівців, сукупність найважливіших програмно-методологічних питань інтегрованого управлінського аналізу інноваційної діяльності представимо на рис. 1.



Рис. 1. Програмно-методологічні питання інтегрованого аналізу інноваційної діяльності

Практична значущість впровадження розроблених інструментів диктує необхідність оцінки ефективності їх впровадження, оскільки ефективність інструментів впливає на їх окупність і застосовність підприємствами. Зміст управління інноваційною діяльністю підприємства включає в себе перелік основних функцій менеджменту – планування, організація, мотивація, контроль. При цьому основним управлінським процесом залишається організація інноваційної діяльності в просторі та часі, що потребує побудови ефективного організаційного механізму, тобто визначення напрямків та способів взаємозв'язків керівних кадрів підприємства у процесі управління інноваціями.

Наголосимо, що програмно-методологічні питання інтегрованого аналізу доцільно розглядати в певній послідовності: ідентифікація об'єкту і предмету → виявлення цілей і принципів аналізу → розробка системи показників → підбір інформаційних джерел → вибір методів аналізу → визначення напрямків використання результатів. Можливості ефективного контролю й управління залежать від того, наскільки детально суб'єкт управління представляє об'єкт. Ступінь детальності визначається об'ємом доступної первинної інформації і розробленістю методик її аналізу [4, с. 64].

У контексті даної наукової роботи інтерес автора висвітлюється у вивченні складових елементів аналізу показників інноваційного процесу, від стану яких значною мірою залежить фінансовий результат діяльності підприємства. Для підприємства, яке функціонує у конкурентному середовищі, конкурентні переваги можуть бути досягнуті на основі економічних, технічних, організаційних, інноваційно-інвестиційних, венчурних та інформаційних факторів, що формують систему його стратегічного розвитку. Функціональні показники інноваційного процесу за видами аналізу зведено у табл. 1.

Таблиця 1

Систематизація функціональних показників інноваційного процесу за видами аналізу

Вид аналізу	Функціонально залежні показники	
	факторні	результативні
А	1	2
1. Аналіз доцільності розробки нових видів продукції, у т.ч. наукових досліджень	- швидкість просування нових видів продукції на ринок; - період безбитковості; - кількість виробів, що характеризують крапку безбитковості (у вартісному та натуральному виразі); - зона безпеки; - можливості підприємства щодо проведення наукових досліджень (витрати, персонал);	- для нових видів продукції, що відразу відповідають потребам клієнтів за сегментами; - збитки від продажу нових видів продукції, які потрапили на ринок пізніше внаслідок виправлення недоліків проекту; - частка якісно нових видів продукції у загальному обсязі продаж; - впровадження нового виду продукції зверх плану або конкурентному товару
2. Аналіз доцільності здійснення прикладних аналітичних досліджень щодо використання технологічних процесів, які вже існують, для виробництва продукції наступного покоління	- переваги виробничого процесу; - пропускна спроможність	- кількість видів продукції наступного покоління, виробництво яких можливе внаслідок застосування технологічних процесів на підприємстві
3. Аналіз доцільності формування пропозицій для клієнтів, внаслідок використання інновацій, за видами продукції, що визначають конкурентів	- кількість проектних варіантів якісно нового виду продукції	- термін розробки нових видів продукції; - ступінь реалізації наміру клієнтів по відношенню до зовсім нових видів продукції
4. Аналіз доцільності з виробництвом нових видів продукції, що надають клієнтам найбільшу цінність у майбутньому	- прогностичні ціни на нову продукцію	- обсяг продаж за прогнозом; - плановий прибуток від продажу нового виду продукції; - рентабельність продукції, продаж
5. Аналіз процесу планування, організації та контролю	- поетапне планування з коригуванням результату; - системна організація; - комплаєнс-контроль	- процес бюджетування інноваційного проекту

На підставі систематизації функціональних показників інноваційного процесу за видами аналізу вважається доцільним запропонувати порядок проведення аналізу показників інноваційного процесу (рис.2). Слід зазначити, що більш детально процес проведення аналізу показників інноваційного процесу можливо відобразити за допомогою формування найважливіших завдань прикладного стратегічного аналізу:

порівняльна оцінка, діагностика відхилень, прогнозування показників, бюджетування збалансованої системи, проведення комплаєнс-контролю) [5, с.64].

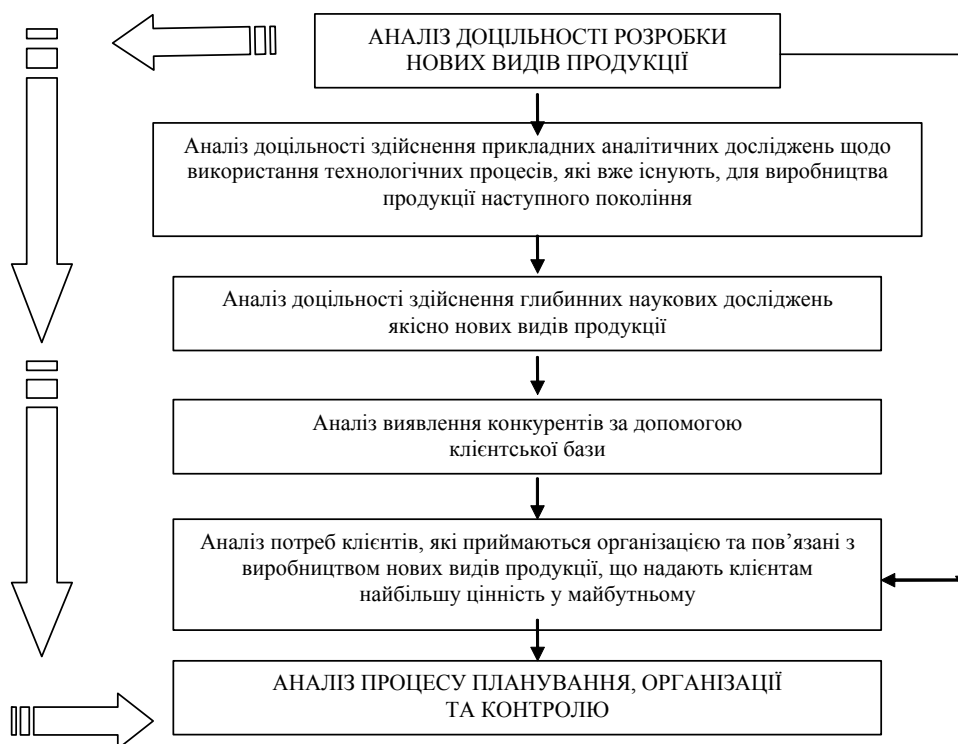


Рис. 2. Порядок проведення аналізу показників інноваційного процесу

Економічна стратегія – це сукупність взаємопов'язаних та взаємообумовлених складових елементів, що поєднані єдиною глобальною метою – створення і підтримання високого рівня конкурентної переваги підприємства. Тобто економічна стратегія – це система забезпечення конкурентної переваги підприємства. Найбільш важливими системо-утворюючими елементами економічної стратегії є: товарна стратегія, стратегія взаємодії з ринками факторів виробництва, стратегія зниження транзакційних витрат, стратегія інвестиційної діяльності підприємства, стратегія запобігання неспроможності (банкрутства) підприємства [6, с.190–192].

Щодо визначення обґрунтованості здійснення ефективної економічної стратегії автор пропонує використовувати факторні моделі трьох типів: статистичні, макроекономічні, фундаментальні. Також у своїх дослідженнях автор застосовує базові дивідендні дисконтові моделі, стохастичні моделі, мульти-індексні, що дозволяють надати прогностичну валідність діяльності господарської бізнес-одиниці.

При формуванні стратегії, менеджери виділяють види невизначеності:

- прогнозоване майбутнє (невизначеність не надає особливого впливу на формування стратегії розвитку підприємства);
- альтернативні варіанти майбутнього (загрози, що пов'язані зі змінами у законодавстві та державному регулюванні – найпоширеніший вид);
- діапазон можливих варіантів майбутнього (визначається декількома факторами впливу; необхідно визначити декілька можливих альтернативних сценаріїв майбутнього, відстежувати ринкову і законодавчу ситуації);
- повна невизначеність (неможливо спрогнозувати, виявити можливий сценарій розвитку, діапазон можливих результатів) [7, с. 78–85; 8, с. 96–101].

Практичною стороною роботи є комплексний економіко-статистичний аналіз інноваційно-інвестиційної діяльності підприємств Одеського регіону.

Нестабільна ситуація в регіоні та в країні в цілому і, як слідство, значна кількість накопичених проблем стримують економічне зростання та подальший соціально-економічний розвиток, призводять до падіння активності промислових підприємств Одеської області в інноваційній діяльності країни. Так, у 2014 р. інноваційною діяльністю були зайняті 67 підприємств або 16,8% від загальної кількості обстежених промислових підприємств (у 2013 р. – 69 підприємств або 17,6%) (рис. 2). По Україні ця частка становила 16,1% (у 2013 р. – 16,8%).

Протягом 2014 р. підприємствами області впроваджувались технологічні інновації, але питома вага інноваційно активних підприємств у загальній кількості обстежених в Одеській області зменшилась у порівнянні з 2013 р. на 0,8 в.п.

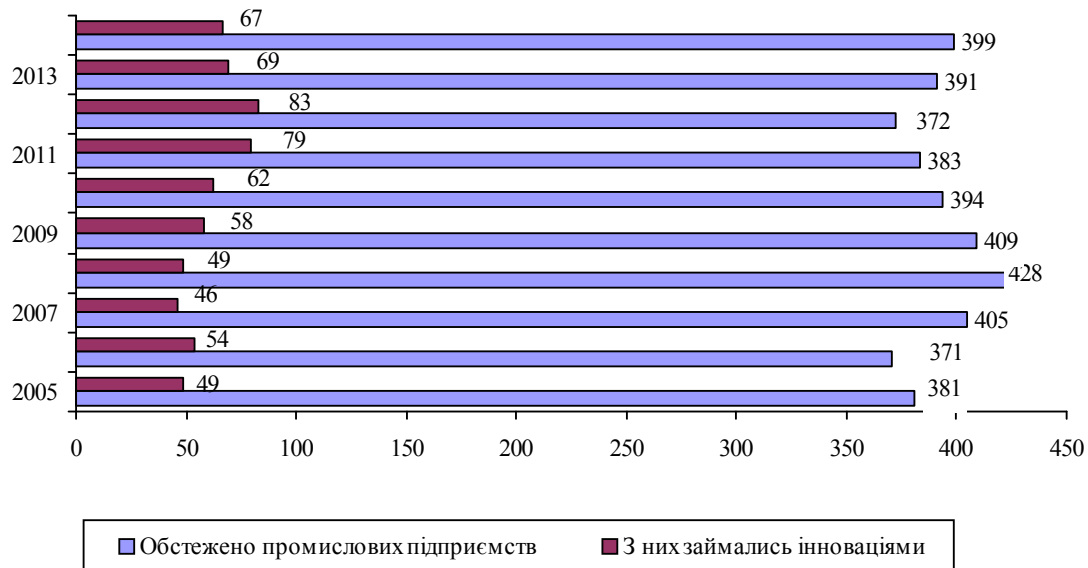


Рис. 3. Інноваційна активність промислових підприємств Одеського регіону у 2005–2014 рр. (одиниць)

Для порівняння ситуація, що склалася в інших південних регіонах: питома вага інноваційно активних підприємств у загальній кількості обстежених у порівнянні з 2013р. збільшилась у Херсонській області на 0,6 в.п., у Миколаївській області – зменшилась на 5,0 в.п. По Україні цей показник зменшився на 0,7 в.п.

В Одеській області кількість інноваційно активних підприємств у 2014р. збільшилась у порівнянні з 2005р. в 1,4 рази, у порівнянні з 2013 р. – зменшилась на 2,9%. У 2014 р. найбільша кількість інноваційно активних підприємств зосереджена у виробництві харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів, у виробництві гумових і пластмасових виробів, іншої неметалевої мінеральної продукції, машинобудуванні (відповідно – 25,4%, 17,9% та 16,4% загальної кількості інноваційно активних підприємств області). Меншою ця частка була у підприємств з виробництва меблів, іншої продукції, ремонту і монтажу машин і устаткування – 13,4%, у виробництві хімічних речовин і хімічної продукції – 7,5%, у постачальників електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря – 6,0%, у виготовленні виробів з деревини, виробництві паперу та поліграфічної діяльності – 4,5%. Із загальної кількості інноваційно активних підприємств 77,6% (52 підприємства) мали витрати на інновації. Усі ці підприємства залучали власні кошти, одне з них ще використовувало кошти місцевих бюджетів.

Загальний обсяг витрат на технологічні інновації у 2014 р. становив 323,9 млн грн, або 4,2% від загальної суми витрат по Україні (у 2013 р. – 91,0 млн грн, або 1,0%). Провідна роль серед підприємств переробної промисловості за сумою загальних інноваційних витрат у 2014 р. належить підприємствам з виробництва та розподілення електроенергії, газу та води – 82,6% загального обсягу витрат (у 2013 р. – 23,1%), з виробництва хімічних речовин і хімічної продукції – 6,3% (у 2013 р. – 50,7%), машинобудування – 5,6% (у 2013р. – 10,5%), з виробництва харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів – 2,3% (у 2013 р. – 6,1%).

Із загальної кількості інноваційних підприємств 46 підприємств придбали машини, обладнання, програмні забезпечення (68,7% загальної кількості інноваційно активних підприємств), 6 підприємств (9,0%) несли витрати на навчання та підготовку персоналу, по 4 підприємства (6,0%) – на внутрішні науково-дослідні розробки та інші витрати, 3 підприємства (4,5%) – на ринкове запровадження інновацій, 2 підприємства (3,0%) – на зовнішні науково-дослідні розробки (НДР), 1 підприємство (1,5%) здійснило витрати на придбання інших зовнішніх знань. Із загальної кількості промислових підприємств, які здійснювали інноваційну діяльність, у 2014р. впроваджували інновації у виробництво 39 підприємств (58,2% інноваційно активних підприємств) проти 44 (63,8%) у 2013 р. Цей показник серед південних регіонів України склав у Миколаївській області – 50,7%, у Херсонській області – 44,4%.

У 2014 р. впроваджено у виробництво 82 інноваційних види продукції, з яких нових видів техніки – 7 найменувань (у 2013 р. – 87 і 9 відповідно). Підприємствами харчової промисловості було освоєно 37 нових видів продукції (у тому числі 19 – у виробництві хліба, хлібобулочних та борошняних виробів, 11 – у переробленні та консервуванні фрукт/пластмасових виробів, іншої неметалевої мінеральної продукції (у тому числі у виробництві гумових та пластмасових виробів – 19, у виробництві виробів із бетону, гіпсу та цементу – 2), 14 – підприємствами машинобудування (у тому числі 8 – на виробництві машин та устаткування не віднесених до інших угруповань, 4 – на виробництві електричного устаткування, 2 – на виробництві інших транспортних засобів). Кількість освоєних нових видів промислової продукції у порівнянні з 2013 р. зменшилась на 5,7%. Питома вага впроваджених інноваційних видів продукції Одеської області в загальній кількості впровадженої продукції по Україні становила 2,2% (проти 2,8% у 2013р.).

У 2014 р. впровадження технологічних інновацій промислові підприємства здійснювали на 99,0% за рахунок власних коштів, обсяг яких склав 320,6 млн грн (у 2013 р. відповідно 97,0%, або 88,3 млн грн загальної суми інноваційних витрат), за рахунок коштів місцевих бюджетів – 1,0%, або 3,3 млн грн (у 2013 р. – 1,7%, або 1,5 млн грн).

Протягом 2014 р. інноваційну продукцію реалізовували 34 підприємства (35 підприємств – у 2013 р.), або 50,7% інноваційно активних підприємств промисловості (50,7% – у 2013 р.), по Україні – 56,2%. З них 7 підприємств реалізовували продукцію, що є новою для ринку, 31 підприємство – продукцію, що є новою для підприємства.

Це, насамперед, підприємства харчової промисловості (35,3% усіх підприємств, що реалізовували продукцію), машинобудування (20,6%), з виробництва гумових і пластмасових виробів, іншої неметалевої мінеральної продукції та з виробництва меблів, іншої продукції, ремонт і монтаж машин і устаткування (по 14,7%). За межі України продукцію реалізовували 11 підприємств і, в першу чергу, це підприємства-виробники харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів та машинобудування (по 3 підприємства), з виробництва хімічних речовин і хімічної продукції (2 підприємства), 21 – з виробництва гумових. Обсяг реалізованої інноваційної продукції склав 698,7 млн грн (2,4% загального обсягу реалізованої промислової продукції) проти 916,8 млн грн (3,6%) у 2013 р. (в цілому по Україні ці показники становили відповідно 25666,2 млн грн, або 2,6%). Продукцію, що є новою для ринку, реалізували на 525,1 млн грн, а продукцію, що є новою для підприємства – на 173,6 млн грн.

Найбільша питома вага реалізованої інноваційної продукції належить підприємствам машинобудування – 235,8 млн.грн. (33,7%), виробникам харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів – 89,7 млн грн (12,8%). Натомість, у структурі реалізованої промислової продукції (товарів, послуг) області, за даними короткострокового обстеження, найвагомим у 2013 р. було виробництво харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів. Його частка у загальному обсязі становила 31,7% (9338,2 млн.грн.), на другому – хімічна та нафтохімічна промисловість – 20,8% (6129,6 млн грн), на третьому – машинобудування – 9,3% (2738,3 млн грн), на четвертому – металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів – 3,7% (1082,5 млн грн).

У 2014 р. за межі України інноваційну продукцію реалізували 11 підприємств (16,4% загальної кількості інноваційно активних підприємств) (21,7% – у 2013 р.). Обсяг реалізованої інноваційної продукції за межі України у 2014 р. становив 135,4 млн грн, у т.ч. 114,9 млн грн (84,9% реалізованої інноваційної продукції за межі України) – у країни СНД.

Протягом останніх трьох років (2012–2014 рр.) інноваційною діяльністю займалися 100 підприємств (за період 2011–2013 рр. – 112). Серед них 84 підприємства купували передове машинне обладнання та програмне забезпечення, 15 – здійснювали навчальну підготовку персоналу для інноваційної діяльності, 9 – займалися внутрішніми НДР, 7 – здійснювали зовнішні науково-дослідні розробки, 6 – придбали зовнішні знання, 5 – займалися ринковим запровадженням інновацій, 10 – займалися іншими роботами.

За період 2012–2014 рр. 53 підприємства області займалися впровадженням інновацій. З них 37 підприємств (69,8%) – впроваджували інноваційну продукцію (з яких 7 – нову для ринку, 34 – нову тільки для підприємства); 35 підприємств (66,0%) впроваджували інноваційні процеси (з них 28 – нові, або вдосконалені методи обробки, або виробництва продукції, 12 – нову, або вдосконалену діяльність з підтримки процесів, 7 – нові, або вдосконалені методи логістики, доставки, або розповсюдження продукції). Нові організаційні методи в свою діяльність запровадило 5 підприємств. Запровадженням нових маркетингових концепцій займалися 14 підприємств) [9, с.92–95].

Наступним кроком дослідження виступає аналіз динаміки обсягів капітальних інвестицій в Одеську область за 2002–2014 рр. (табл. 2).

Капітальні інвестиції – інвестиції у придбання нових і тих, які були у використанні, або виготовлення власними силами для власного використання матеріальних і нематеріальних активів, витрати на капітальний ремонт та модернізацію. Капітальні інвестиції обліковуються по підприємствах-юридичних особах за їх основним видом економічної діяльності та територією місцезнаходження (юридичною адресою).

Індекси обчислено за даними у порівнянних цінах, відповідно до Методики (наказ Державного комітету статистики України від 25.12.2009 № 494). Вартісні показники наведено у фактичних цінах відповідних років і використано для розрахунку показників структури. Розрахунки капітальних інвестицій на одну особу здійснено виходячи з середньорічної кількості постійного населення.

Проведений аналіз показав, що за 2013–2014 рр. просліджується зниження рівня капітальних інвестицій у регіон. У 2012 році спостерігався приріст на 56,5%.

На рис. 4 представлена динаміка індексів капітальних інвестицій в Одеську область за видами економічної діяльності, розрахованих з урахуванням дефлятування, тобто коригування вартості активів, у які інвестовано кошти, на їх індекси цін (дефлятори).

На підставі проведеного дослідження здійснено прогноз обсягів капітальних інвестицій в Одеську область – прогностична валідність. Аргументовано застосування 2-го лінійного фільтру як апроксимуючої функції. Економіко-статистичний висновок: якщо збережеться існуюча тенденція, то на 2015-2016 рр.

можна очікувати рівень індексу капітальних інвестицій за дефляторною функцією у діапазоні 62–65%, тобто незначне зниження.

Таблиця 2

Динаміка капітальних інвестицій в Одеську область в 2002–2014 рр. (розраховано автором за даними статистичних щорічників Одеської області)

Рік	Обсяг капітальних у фактичних цінах, млн грн.	Ланцюгові показники динаміки		Капітальні інвестиції на 1 особу по області (у фактичних цінах, грн.)	Ланцюгові показники динаміки	
		абсолютний приріст, млн грн.	темپ приросту, %		абсолютний приріст, млн грн.	темп приросту, %
2002	3062,0	...	...	543,2	...	...
2005	6112,0	3050,0	99,6	2149,4	1606,2	295,7
2008	14666,0	8554,0	140,0	5240,2	3090,8	143,8
2009	12772,0	-1894,0	-12,9	4183,7	-1056,5	-20,2
2010	9724,0	-3048,0	-23,9	4087,7	-96,0	-2,3
2011	9347,3	-376,7	-3,9	3931,7	-156,0	-3,8
2012	14631,0	5283,7	56,5	6145,7	2214,0	56,3
2013	11872,0	-2759,0	-18,9	4978,3	-1167,4	-19,0
2014	9361,0	-2511,0	-21,2	3924,4	-1053,9	-21,2

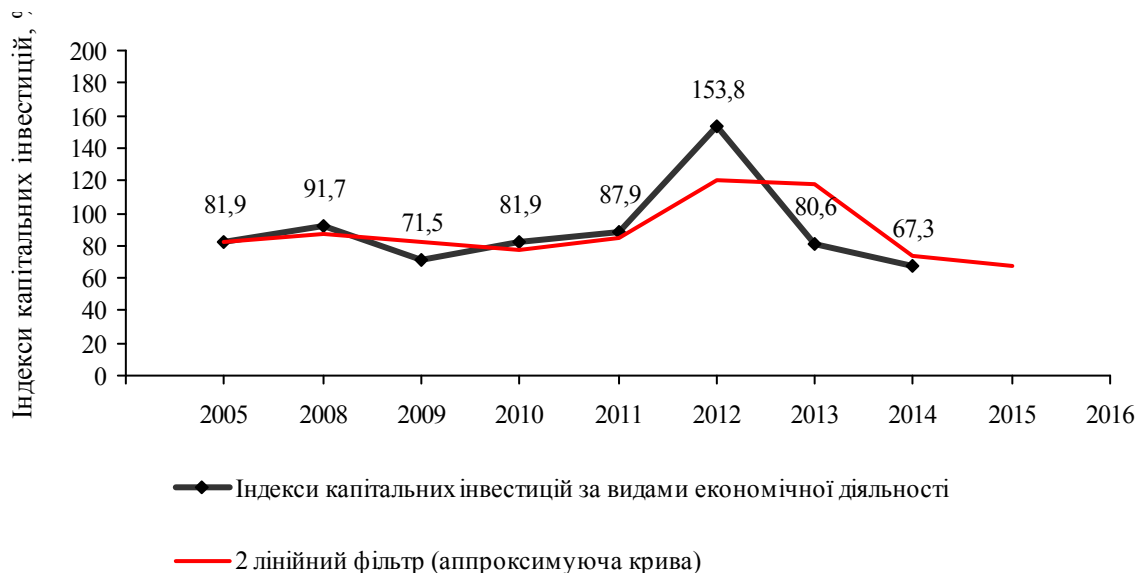


Рис. 4. Прогностична валідність надходжень капітальних інвестицій в Одеську область (побудовано автором)

Висновки. Нові технологічні процеси покликані забезпечити підвищення продуктивності праці та поліпшення якості продукції, зниження витрат на її виготовлення, комплексне використання сировини, матеріалів, палива, енергії тощо. Проведений економіко-статистичний аналіз інноваційної активності підприємств Одеського регіону показує, що кількість промислових підприємств, що впроваджували інновації, та обсяги реалізації продукції за період 2013–2014 рр. мають негативну динаміку.

Підвищення інвестиційної привабливості вітчизняних підприємств є одним із найважливіших пріоритетів державної інвестиційної політики, що у свою чергу впливатиме на рівень розвитку інвестиційного ринку загалом та галузей економіки зокрема. Інвестиційна політика має велике значення для розвитку суспільства, оскільки вона спрямована не тільки на сьогоднішнє забезпечення фінансової стабільності, а й в подальшому.

Наведені дані свідчать, 2013–2014 рр. характеризується незначним зниженням обсягів освоєних інвестицій, що зумовлено впливом фінансово-економічної кризи. Питома вага Одеської області в загальнодержавному обсязі капітальних інвестицій залишається стабільною. Серед видів економічної діяльності пріоритетними для інвестування залишаються діяльність транспорту та зв'язку, операції з нерухомим майном та промислове виробництво, в які спрямовано більше половини загального обсягу інвестицій області. Аналіз обсягів будівельних робіт показав, що хоча у 2013 р. спостерігалось зростання обсягів будівельних робіт, ще залишається нагальною проблема відсутності коштів у замовника та високі відсоткові ставки кредитів.

Таким чином, проведені дослідження дає змогу проведення інтегрованого управлінського аналізу інноваційно-інвестиційної діяльності, визначення інноваційного та інвестиційного потенціалу вітчизняних підприємств промисловості.

Література

1. Сухарев О.С. Синергетика инвестиций : учеб.-метод. пособие / О.С. Сухарев, С.В. Шманёв, А.М. Курьянов ; под. ред. О.С.Сухарева. – М. : Финансы и статистика; ИНФРА-М, 2011. – 368 с.
2. Карпенко Л.М. Розробка системи аналітичних показників інтегрованого управлінського аналізу інноваційно-інвестиційної діяльності підприємства / Л.М. Карпенко // Mechanism of Sustainable Development of Economic Systems Formation: Collective monograp. – Verlag SWG imex GmbH, Nürnberg, Deutschland, 2014. – Vol. 2. – P. 222–234.
3. Карпенко Л.М. Статистична оцінка інноваційно-інвестиційної привабливості підприємств Одеського регіону: прогностична валідність / Л.М. Карпенко // Формування сучасних механізмів розвитку інноваційної сфери економіки : монографія / [колектив авторів] за наук. редакцією І. Ю. Швець. – Сімферополь : ДІАЙП, 2013. – 386 с.
4. Frank J. Fabozzi, CFA. Investment management. 2nd ed. USA, New Jersey 07458, 1998. 837 pages.
5. Ильшева Н.Н. Учёт, анализ и стратегическое управление инновационной деятельностью / Н.Н. Ильшева, С.И. Крылов. – М. : Финансы и статистика, 2014. – 216 с.
6. Хрущ Н.А. Инвестиційна діяльність: сучасні стратегії та технології / Хрущ Н.А. – Хмельницький : ХНУ, 2004. – 309 с.
7. Микитюк П.П. Інноваційна діяльність: навч. посіб. / П.П. Микитюк, Б.Г. Сенів. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 392 с.
8. Николаев М.А. Инвестиционная деятельность : учеб. пособие / М.А. Николаев. – М. : Финансы и статистика; ИНФРА-М, 2014. – 336 с.
9. Наукова та інноваційна діяльність в Одеській області у 2014 р. : статистичний бюлетень Головного управління статистики в Одеській області / відпов. за випуск Т.І. Єрьоменко. – 2015. – 131 с.

Надійшла 14.09.2015; рецензент: д. е. н. Хрущ Н. А.

ВЛИЯНИЕ КАЧЕСТВЕННОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ НА РАЗВИТИЕ ТУРИСТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ

В статье раскрыты основные положения формирования качественного обслуживания и развития рынка туристических услуг в Украине. Особое внимание уделено роли качественного фактора услуг. Делается акцент на комплексный подход в формировании качественного туристического продукта.

Ключевые слова: рынок, услуга, рынок туристических услуг, туризм, обслуживание, качество, управление качеством услуг.

Y. V. KATSEMIР

Kherson National Technical University

THE INFLUENCE OF QUALITY SERVICE ON THE DEVELOPMENT OF THE TOURISM INDUSTRY

In the article the basic provisions of formation of qualitative services and development of tourist services market in Ukraine. Special attention is paid to the role of quality factor in services. Focuses on a comprehensive approach to building a quality tourism product. Defines the place of the concept of service innovation in business processes of tourism enterprises and peculiarities of the implementation of service innovation by tourism enterprises as an effective tool for competitiveness. The question of forming of conceptual principles of management of quality is considered on the enterprises of tourist industry in the conditions of integration of Ukraine in an international concord. The system of aggregate of indexes of quality of tourist favour is offered.

Keywords: market, service, tourism market, tourism, service, quality, quality management of hotel services.

Постановка проблемы

Переход Украины к рыночной экономике послужил причиной необходимости создания благоприятных условий для развития сферы услуг. В украинской экономике, как и во всем мире, роль сферы услуг постоянно растет. Увеличивается количество услуг, разнообразие и их качество, влияние на жизнедеятельность людей.

Одной из основных и весомых составных рынка услуг есть туристические услуги. В последние годы и в Украине начали уделять все больше внимания развитию туризма. Перспективы развития туристического комплекса Украины во многом зависят от предоставления качественного обслуживания потребителям. Улучшение качества товаров и услуг, в частности, услуг и условий обслуживания в сфере отдыха и туризма – одна из актуальных задач современного хозяйства. Формирование оценочных параметров для анализа качества области – специальная методологическая задача. Динамизм современного экономического развития Украины и активизация сферы туристических услуг предопределяют необходимость разработки и внедрение системы управления качеством как обязательной составной стратегии развития туризма в целом и на отдельных предприятиях.

Высокое качество обслуживания значительно повышает конкурентоспособность предприятий на рынке туристических услуг. Оно привлекает потребителей и партнеров, ускоряет продажи и увеличивает его объемы, облегчает доступ к ресурсам (финансовых, информационных, человеческих, материальных) и ведение коммерческих операций. Именно поэтому использования заграничного опыта и современных отечественных новейших технологий в сфере обслуживания, в частности бытового, требует как глубоких методологических разработок в этом направлении, так и формирование системы практических рекомендаций с учетом специфики деятельности предприятий определенной сферы.

Анализ последних исследований

Большой вклад в разработку проблем управления качеством внесли такие зарубежные ученые, как Фейгенбаум А., Исигава К., Джуран Дж., Деминг У., Харрингтон Дж., Инскип Э., Норт К. и др. Непосредственно, вопросом качества гостиничных услуг посвящены работы Браймера Р., Боуэна Дж., Менкенза Д., Кедотта Э., Терджена Н., Парасурамана А., Берри Л., Кано Н. И., Азара В.И., Чудновского А.Д., Качанная В.С., Исмаева Д.К., Прянова Б.В., Панова В.П., Толстой Л.Н., Умнова А.Н., Сенина В.С., Хорошилова А.В. и др. Особенности развития туристического сектора Украины исследовано в работах Г.О. Ворошиловой [1], С.Г. Васильченко [2], В.П. Гречаника [2], О.Г. Кальченко [3], И.В. Свида [4], Л.В. Харченко [5]; зарубежный опыт описан в работах Б.В. Шупика [6].

Выделение нерешенных частей общей проблемы

Основной акцент в работах украинских ученых делается на исследование общетраслевых и региональных проблем развития туризма. Качество предоставления услуг рассматривается в контексте выделения параметров, которые определяют его на уровне отдельных хозяйствующих субъектов, тогда как

аспекту управління качеством на макроуровне отводится недостаточное внимание. Проблема управления качеством предоставления услуг на территориальном уровне, так же, еще недостаточно разработана. В этих условиях возникает необходимость поиска и разработки новых форм и методов управления качеством услуг, преодоление не системности управления, формирование систем управления качеством предоставления услуг.

Формирование целей статьи

Целью статьи является исследование теоретических положений формирования системы управления качеством предоставления услуг и предложение путей усовершенствования управления качественным обслуживанием в туризме в Украине.

Изложение основного материала

Основные черты современного туризма – массовость, интернациональность и социальный характер – привели к тому, что туризм становится все более важным социально-экономическим явлением, которое заслуживает внимания не только с точки зрения науки, а и на государственном уровне.

Главная цель туристической государственной политики, в рамках эффективно действующих туристических структурах – обеспечить оптимальное удовлетворение разнообразных туристических потребностей граждан Украины и иностранных туристов.

На сегодня в Украине существует около 3 тыс. предприятий, которые получили лицензии на туристическую деятельность. По официальными данными, 75 % из них занимаются туристической деятельностью по совместительству, т.е. время от времени. Но имидж Украины на мировом туристическом рынке зависит именно от качества услуг, которые предлагают туристические предприятия, а не от их количества. Качество обслуживания зависит от профессионализма, квалификации, опыта персонала туристических предприятий [7;8].

Для того чтобы превратить Украину в туристическое государство мирового уровня, необходимо обеспечить координацию деятельности областей экономики, от которых зависит качественное предоставление туристических услуг. Это гостиничное хозяйство, транспорт, торговля, связь и т.п..

Критерий качества определяется через систему показателей, которые оценивают разные виды деятельности по обслуживанию туристов. Например, для отелей это чистота номеров, соответствие номеров классу обслуживания, отсутствие претензий и прочее; для оценки качества экскурсионного обслуживания большое значение имеет осведомленность, полнота и достоверность информации, оптимальность маршрута, культура языка, квалификация экскурсоводов, транспортное обеспечение [13; 14]. Качество тура определяет запрограммированный и анимационный подход, дифференциацию туров и соответствия с требованиями той или иной группой потребителей.

Качество туристической деятельности предприятий подтверждается проверкой на соответствие установленным стандартам, правилам, показателям, требованиям, установленным соответствующим классам обслуживания. Если качество гостиничной услуги легко проверяется на соответствие установленным требованиям, то качество экскурсионной услуги или качество услуги туристических агентств проверяются очень тяжело. Поскольку туристические услуги составляют значительную часть потребляемых населением услуг и имеют специфический социально-оздоровительный характер, т.е. отдых, возможность развития личности, познание исторических и культурных ценностей и прочее, т.е. туризм аккумулирует в себе экономические, социальные, гуманитарные, воспитательные и эстетичные составляющие [10; 9].

Проблема качества обслуживания в международном туризме – одна из наиболее актуальных в развитии туристической области. Качество обслуживания влияет на структуру потребительского спроса и является важным фактором в конкурентной борьбе на туристическом рынке в современных условиях хозяйствования. Туристы, которые удовлетворены обслуживанием в отелях, ресторанах, экскурсионных бюро, туристических фирмах, становятся их активными пропагандистами. Качество обслуживания в конечном случае – важный фактор повышения экономической эффективности туризма. На качество обслуживания влияют такие факторы, как комплексность услуг и товаров, их направленность на конкретного потребителя, своевременность их предоставления [12; 11].

Субъекты хозяйственной деятельности туризма представлены торговыми сетями, которые реализуют сувениры, организуют шоу, развлекательные программы. Кроме того, большую часть занимает ресторанный бизнес. Популярными видами предпринимательства в сфере туризма в развитых странах являются учреждения по обучению дайвингу, прокату катеров и лодок, Интернет-кафе, салоны мобильных телефонов, разные СПА-салоны и прочее.

Значительно повысить качество услуг, которые предоставляются, позволяют приемы, наработанные маркетинговым опытом в сфере обслуживания:

- материализация неосязаемого товара (рекламные плакаты, буклеты, фотографии);
- учет специфики учреждения в его интерьере, соблюдение чистоты и озеленение помещений, соблюдение вкуса и сдержанности в одежде (форме) работников;
- совершенное управление персоналом и развитие у всех работников менталитета, ориентированного на клиента;

- преодоление опасений риска у клиентов путем личного ознакомления персонала предприятия с особенностями функционирования отдельных предприятий, которые привлекаются к сервисному обеспечению [15; 16].

В настоящее время всё большей популярностью и востребованностью пользуются комплексы, предоставляющие услуги не только по размещению, но и широкий комплекс других услуг, например, питания в ресторане при отеле, предоставление залов для проведения международных заседаний и конференций, приобретение билетов на транспорт, вызов такси, экскурсионное обслуживание, организация развлечений, торговля сувенирами и другими товарами. Наибольшие комплексы объединяются через автоматизированные системы управления, так называемые, "цепи", что позволяет быстро и точно учитывать каждое индивидуальное требование и с минимальными затратами времени резервировать места в отелях, на транспорте - без задержки выдавать всю расчетную документацию и осуществлять платежи.

Важной особенностью современного этапа развития качественного обслуживания является внедрение в туристический бизнес транспортных, торговых, банковских, промышленных, страховых компаний. Транспортные компании предоставляют как отдельные виды услуг, так и самостоятельные разработанные туры на основе гостиничной базы. Такие фирмы организуют обслуживание на основе деловых отношений с гостиничными и другими предприятиями и на обычных условиях.

Дисконтные карточки, которые выпускаются банками, в отличие от кредитных и дебетовых платёжных карт, не предназначены для оплаты, но дают своим владельцам права на разнообразнейшие скидки. Для путешественников эта система является клубом, членство в котором позволяет уменьшить дорожные затраты. [17, с. 321]. Турист может бесплатно получить карточки, с помощью которых ведутся телефонные разговоры по льготным тарифам. Часто эту процедуру берет на себя сама дисконтная система. Кроме распространения дисконтных карточек, банки реализуют дорожные чеки. Система дорожных чеков похожа с системой аккредитивов, но, в отличие от последних, можно не только обменивать в банке на деньги, но ими можно расплачиваться в магазинах, которые принимают эти карты. Дорожные чеки позволяют уберечь деньги от кражи, поскольку платёжный документ становится действительным только после сверки подписи владельца с подписью на корешке книжки. В отличие от пластиковых карт, для приобретения чека не обязательно иметь счет в банке. Дорожный чек еще называют туристическим чеком, под которым понимается платёжный документ, денежное обязательство выплатить обозначенную в нем сумму валюты его владельцу.

Для повышения качества обслуживания используют инновационные методы. Например, на мировом рынке сравнительно недавно появился новый вид размещения – таймшер. Существуют разные схемы таймшера. В одном случае владелец имеет право пользоваться апартаментами на протяжении одной недели раз в два года, в другом – на протяжении целого месяца каждый год. Но наиболее распространенный вариант, когда владелец таймшера может остановиться в апартаментах только на протяжении одной конкретной недели в году и не может менять дату. Такие фиксированные недели подходят только тем, у кого отпуск каждый год в одно и то же время. Существует еще, так называемый, "плавающий" таймшер, когда владелец может в разные года планировать отпуск в разное время. Необходимо лишь заранее согласовать дату приезда с управляющей компанией. Во время отсутствия владельца апартаменты сдаются в аренду. Сегодня таймшер одна из областей индустрии отдыха, которая быстрее всего развивается. Он считается наиболее современной технологией в области между туризмом и недвижимостью [17, с. 320–340].

Для управления качеством должны присутствовать следующие системы:

- 1) система, которая отвечает за подбор персонала и его обучение;
- 2) система, которая осуществляет контроль качества услуг в отеле; для полноценного функционирования этой системы каждое гостиничное предприятие должно иметь свой собственный кодекс стандартов, который должен учитывать требования и пожелание клиентов, в первую очередь, постоянных;
- 3) система мониторинга удовлетворения клиентов. Для ее функционирования необходимо проводить анализ жалоб и предложений клиентов.

Выводы

Таким образом можно сделать вывод: рынок туристических услуг формируется как в Украине в общем, так и в регионах страны. Постоянно происходит его наполнение, расширяется ассортимент. Вместе с тем рынок нуждается в улучшении качества произведенных и реализованных услуг. Перспективы развития услуг связаны с возможностями институционального обеспечения новых, более сложных, форм социальной профессиональной, интеллектуальной жизни.

При этом в большей мере проблемы есть в базисных элементах, которые определяют эффективность индустрии туризма в целом. По результатам анализа субъектов туризма качество предоставления услуг оценивается как критическое. Причины подобного диссонанса кроются в неспособности гостиничного хозяйства обеспечить туристов довольно качественным продуктом, который бы отвечал международным стандартам, т.е. ожиданием потребителя услуг. Разработку стандартов качества для всех коллективных средств размещения целесообразно отнести к числу приоритетных задач развития туризма. При отсутствии стандартов, дорогие рекламные усилия, направленные на повышение туристического имиджа страны, могут дать обратный эффект. Для усовершенствования и приближения к

международному уровню информативности каталогов отелей, нужно разработать методические рекомендации по представлению информации о средствах размещения в каталогах и других маркетинговых каналах.

Литература

1. Ворошилова Г.О. Развитие инвестиционных процессов в международном туризме / Г.О. Ворошилова // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечение иностранных инвестиций: региональный аспект : сборник науч. работ ДОННУ. – 2010. – № 2. – С. 864–867.
2. Гречаник В.П. Современные тенденции развития международного туризма: Украина и мир / В.П. Гречаник, С.Г. Васильченко // Вестник Прикарпатского университета. Серия: Экономика. – 2008. – № 6. – С. 18–29.
3. Кальченко О.М. Проблемы формирования инвестиционной политики в туристической области / О.Г. Кальченко // Вестник Черниговского государственного технологического университета. Серия: Экономические науки. – 2009. – № 38. – С. 102–109.
4. Свида И.В. Современное состояние, актуальные проблемы и перспективы развития отечественного рынка туристических услуг / И.В. Свида // Научный вестник Ужгородского университета. – 2009. – № 28(3). – С. 64–69.
5. Харченко Л. В. Проблема формирования положительного имиджа Украины в контексте подготовки Евро–2012 / Л.В. Харченко // Стратегические приоритеты. – 2009 – № 4. – С. 107–112.
6. Шупік Б.В. Зарубежный опыт в регулировании туризма / Б.В. Шупік // Государство и регионы. – 2009. – № 1. – С. 200–207.
7. Балабанов В.С. Экономика туризма : учебник / Балабанов В.С. – К., 2000. – 426 с.
8. Котлер Ф. Маркетинг. Гостеприимство и туризм : учебник для вузов / Котлер Ф., Боуэн Дж., Мейкенз Дж. ; пер. с англ. / под ред. Р.Б. Ноздревой. – М. : ЮНИТИ. 1998. – 430 с.
9. Жукова М.А. Менеджмент в туристском бизнесе : учебное пособие / Жукова М.А. – 2-е вид., М. : КНОРУС, 2008. – 192 с.
10. О туризме [Электронный ресурс] : закон Украины от 15 сентября 1995 года № 324/95-ВР. – Режим доступа : <http://buhgalteria.com.ua/Hit.html?id=2892>
11. Шматов А.С. Основы туризма : учебник для ВНЗ / А.С. Шматов, Ю.А. Джаладян. – К. : КНОРУС, 2008. – 388 с.
12. Ильина Е.Л. Туроперейтинг: Организация деятельности : учебник / Ильина Е.Л. – К., 2000. – 380 с.
13. Биржаков М.Б. Введение в туризм : учебник / Биржаков М.Б. – 9-е изд., перераб. и доп. – М. : Герда, 2007. – 576 с.
14. Уокер Дж. Г. Введение в гостеприимность : учеб. пособие / Уокер Дж. Г. ; пер. с англ. – 2-е вид. – М. : ЮНИТИ- ДАННАЯ, 2008. – 607 с.
15. Балабанов В.С. Экономика туризма : учебник / Балабанов В.С. – К., 2000. – 426 с.
16. Организация управленческой сферой услуг: практика, проблемы, перспективы : материалы Всероссийской научно-практической конференции / ГУУ. – М., 2001. – 151 с.
17. Долматов Г.М. Международный туристический бизнес: история, реальность и перспективы / Г.М. Долматов. – Ростова-на-Дону : Феникс, 2001. – 340 с.

Надійшла 14.09.2015; рецензент: д. е. н. Шуклина В. В.

УДК 336.43 (477)

Р. С. КВАСНИЦЬКА
Хмельницький національний університет**ІНВЕСТИЦІЙНА АКТИВНІСТЬ НЕДЕРЖАВНИХ ПЕНСІЙНИХ ФОНДІВ НА
ФІНАНСОВОМУ РИНКУ УКРАЇНИ**

Проведено дослідження сучасних тенденцій розвитку недержавних пенсійних фондів як інституційних інвесторів на фінансовому ринку України. Проаналізовано основні причини недостатнього розвитку даних інститутів-інвесторів, на основі чого обґрунтовано необхідність зміни рівня фінансової обізнаності або фінансової грамотності як індивідуальних, так і корпоративних інвесторів в НПФ.

Ключові слова: недержавний пенсійний фонд (НПФ), інвестиційна діяльність НПФ, інвестиційна активність.

R. S. KVASNITSKA
Khmelnytsky National University**INVESTMENT ACTIVITY OF NON-STATE PENSION FUNDS IN FINANCIAL
MARKET OF UKRAINE**

The analysis of modern trends in the development of non-state pension funds (NPF) as the institutional investors in the financial market of Ukraine. Conducted research of impact NPF on the national economy, which is determined by their ability to be a significant source of support for social standards and at the same time the accumulator investment resources. It is proved that a positive impact on Ukraine's economy and the development of NPF intensify their investment activities manifested through: the development of the national stock market; the formation of additional sources of long-term lending to the economy; software decline volume in the shadow economy; providing the opportunity to increase budget revenues in the future. Ascertained about that although the NPF as institutional investors act and a powerful accumulator of investment resources of other institutions, investors, and active contributor of resources in various financial instruments in the financial market, they development is impossible without a change in the level of financial literacy of both individual and corporate investors, characterized by a lack of knowledge and skills necessary to make appropriate investment decisions.

Keywords: non-state pension fund (NPF), the investment activity of NPF.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими та практичними завданнями. На сучасному етапі розвитку економіки України гостро постало питання побудови трирівневої системи пенсійного забезпечення, в якій першим рівнем виступає солідарна система загальнообов'язкового державного пенсійного страхування, другим – накопичувальна система загальнообов'язкового державного пенсійного страхування, а третім – система недержавного пенсійного забезпечення. Значущість недержавних пенсійних фондів (НПФ) визначається їхньою спроможністю бути суттєвим джерелом підтримки соціальних стандартів та водночас акумулятором внутрішніх інвестиційних ресурсів для прискореного розвитку національної економіки. Тому дослідження активізації їх інвестиційної діяльності, яка на основі акумулювання великих інвестиційних ресурсів, не тільки виведе пенсійне забезпечення на новий рівень, а й сприятиме подальшому розвитку інвестиційних процесів та підвищенню інвестиційної безпеки країни, є вкрай актуальним.

Аналіз останніх досліджень та публікацій за проблемою. Питанням розвитку системи недержавного пенсійного забезпечення та особливостей інвестиційної діяльності НПФ присвячені праці таких вчених-економістів, як: О. Барановський, О. Вовчак, Н. Внукова, М. Зеленкевич, С. Мошенський, Н. Шевченко та ін. В той же час, питання інвестиційної активності НПФ на фінансовому ринку України є відкритим і потребує постійного дослідження.

Метою статті є дослідження сучасних тенденцій розвитку НПФ як інституційних інвесторів на фінансовому ринку України.

Виклад основного матеріалу. Як відомо, ключовим чинником, який визначає стійкий розвиток економіки будь-якої держави, виступає наявність фінансових ресурсів для підтримки інвестиційної активності її секторів. Саме НПФ є тим важливим інститутом-інвестором на фінансовому ринку, який має унікальні можливості щодо акумулювання та подальшого інвестування значних коштів на довготермінові періоди. НПФ як неприбуткові організації провадять діяльність виключно з метою накопичення пенсійних внесків на користь своїх учасників та подальшого інвестування акумульованих коштів для їх збереження й примноження. Відмітимо, що активний розвиток діяльності вітчизняних НПФ зумовлений не лише пошуком населенням надійних механізмів інвестування коштів, а й неефективною державною системою виплати пенсій, яка не в змозі задовольнити зростаючі потреби громадян у забезпеченні матеріального добробуту [1, с.72].

Позитивний вплив на економіку України розвитку НПФ та активізації їх інвестиційної діяльності проявляється в наступному [2] :

- 1) діяльність НПФ сприяє розвитку в Україні національного фондового ринку;
- 2) формує додаткові джерела довгострокового кредитування економіки. Кошти, накопичувані на

пенсійних рахунках їхніх учасників, є значним джерелом інвестицій в економіці. Вони спрямовуються на фінансування довгострокових проектів у стратегічних галузевих сферах. Особливість діяльності пенсійних фондів полягає у тому, що вони зацікавлені здійснювати довгострокові інвестиції для узгодження власних потоків внесків і виплат;

3) забезпечує зниження обсягів тіньової економіки шляхом отримання пільг в оподаткуванні для учасників недержавних пенсійних фондів;

4) надає можливості для збільшення бюджетних надходжень у майбутньому. Під час сплати податків будуть збільшуватися бюджетні надходження шляхом розширення бази оподаткування, наприклад, пенсійні виплати включатимуть не лише пенсійні внески, а й інвестиційний дохід.

Аналізуючи діяльність НПФ за період з 2008 по 2014 роки (табл. 1) слід відмітити, що кількість НПФ в Україні з року в рік зменшувалась, і за весь аналізований період скорочення їх кількості становило 24%.

Таблиця 1

Динаміка основних показників стану розвитку ринку НПФ за 2008–2014 роки*

Показники	Роки						
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
1	2	3	4	5	6	7	
Кількість НПФ	110	107	101	96	94	81	76
Кількість адміністраторів НПФ	50	48	43	40	37	28	24
Кількість учасників НПФ, тис. осіб	482,5	497,1	569,2	594,6	584,8	840,6	833,7
Кількість вкладників НПФ, осіб	48399	49804	56139	61600	48924	50100	48900
- юридичні особи	46093	47492	53754	59157	46528	47700	46600
- фізичні особи	2306	2312	2385	2443	2396	2400	2300
Пенсійні внески**, млн грн.:	582,9	754,6	925,4	1102,0	1313,7	1587,5	1808,2
- від фізичних осіб	26,0	31,8	40,7	50,6	58,6	66,5	71,4
- від фізичних осіб-підприємців	0,1	0,1	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2
- від юридичних осіб	556,8	722,7	884,6	1051,2	1254,9	1520,5	1736,1

* Складено автором за джерелом [3].

При чому, кількість відкритих НПФ є більш високою, що пояснюється більшою доступністю для широких верств населення, тоді як учасниками професійних чи корпоративних НПФ можуть бути лише фізичні особи, які пов'язані за родом їхньої професійної діяльності або перебувають у трудових відносинах з роботодавцями-засновниками або роботодавцями-платниками. Разом із тим, помітним (майже 50%) є скорочення кількості й адміністраторів НПФ.

Відмітимо, що кількість вкладників НПФ виступає важливим показником, який характеризує стан розвитку ринку НПФ. Адже, додаткова пенсія стає все більш привабливою щодо підвищення рівня життя і в майбутньому буде суттєвою допомогою багатьом пенсіонерам, значно підвищивши рівень соціальної захищеності громадян [4, с. 258]. Необхідно відмітити, що за останній рік є помітним не приріст, а скорочення вкладників НПФ на 0,8%, що пов'язано не тільки із важкою економічною ситуацією в країні, а й із зростанням кількості учасників, які вийшли на пенсію. Наразі, НПФ мають значний потенціал подальшого розвитку на основі залучення нових вкладників – індивідуальних та корпоративних інвесторів. Про це свідчать дані які демонструють, що у 2014 році зайняте населення України працездатного віку становило 17188,1 тис. осіб [5], кількість зареєстрованих юридичних осіб становила 1503,4 тис. осіб [6], а вкладниками НПФ стали лише 0,27% працюючого населення працездатного віку, а також 0,15% зареєстрованих юридичних осіб.

Узагальнено динаміку потенціалу подальшого розвитку НПФ на основі залучення нових вкладників – індивідуальних та корпоративних інвесторів – представлено на рисунку 1.

Досить важливим якісним показником, який характеризує як розвиток системи недержавного пенсійного забезпечення, так і інвестиційних можливостей НПФ, є сплачені пенсійні внески. Так, за даними таблиці 1 та рисунку 2 видно, що інвестиційна активність корпоративних інвесторів щодо сплати пенсійних внесків характеризується їх переважною більшістю у загальній величині пенсійних внесків.

Таким чином, незважаючи на позитивну динаміку кількості функціонуючих НПФ, кількості її учасників та вкладених коштів, рівень охоплення цією системою потенційних вкладників є незначним. До основних причин недостатнього розвитку НПФ в Україні відносять [7, с. 44]: низький рівень доходності пенсійних активів; законодавчу неврегульованість окремих питань діяльності ринку недержавного пенсійного забезпечення; низький рівень довіри населення до недержавного пенсійного забезпечення, банківської системи та інших фінансових установ; недостатню заінтересованість роботодавців у

фінансуванні недержавних пенсійних програм для працівників; низький фінансовий рівень спроможності громадян для участі у системі недержавного пенсійного забезпечення; обмежений вибір фінансових інструментів, придатних для інвестування в них пенсійних коштів, унаслідок відставання розвитку ринку капіталу від потреб інституційних інвесторів; низький рівень роз'яснювальної роботи щодо змісту та ролі системи накопичувального пенсійного забезпечення в суспільстві та недостатність її фінансування.

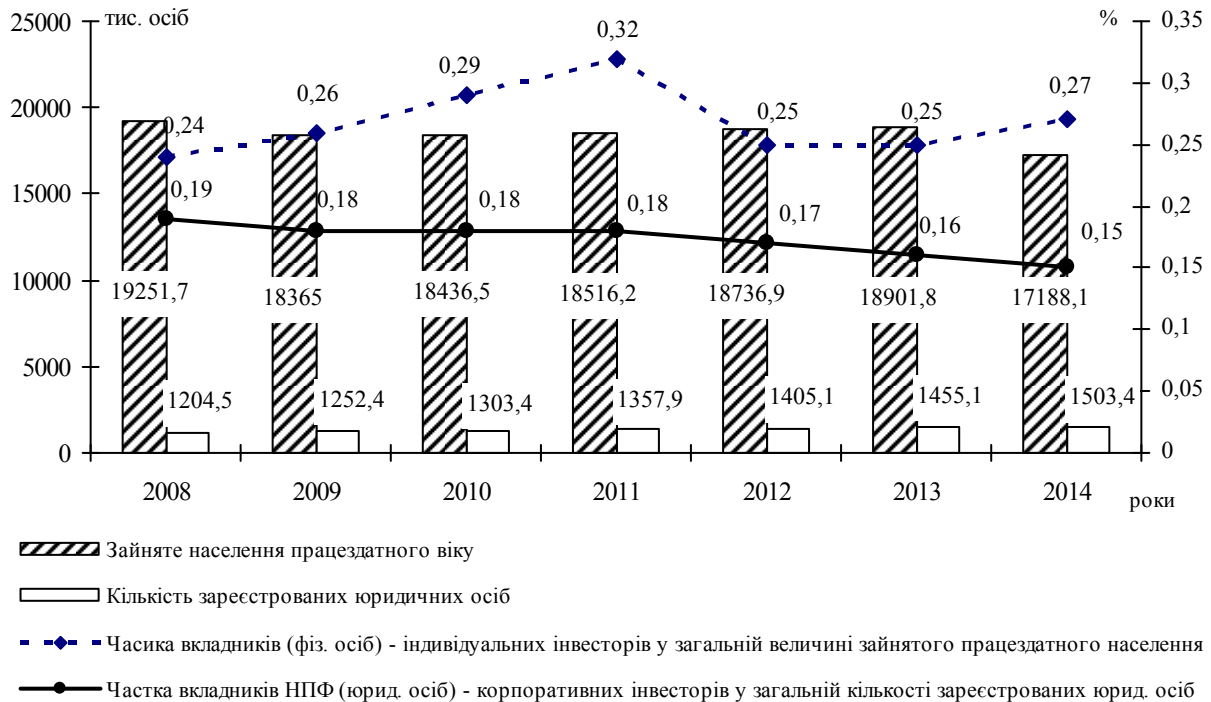


Рис. 1. Динаміка потенціалу подальшого розвитку НПФ на основі залучення нових вкладників – індивідуальних та корпоративних інвесторів за 2008–2014 роки*

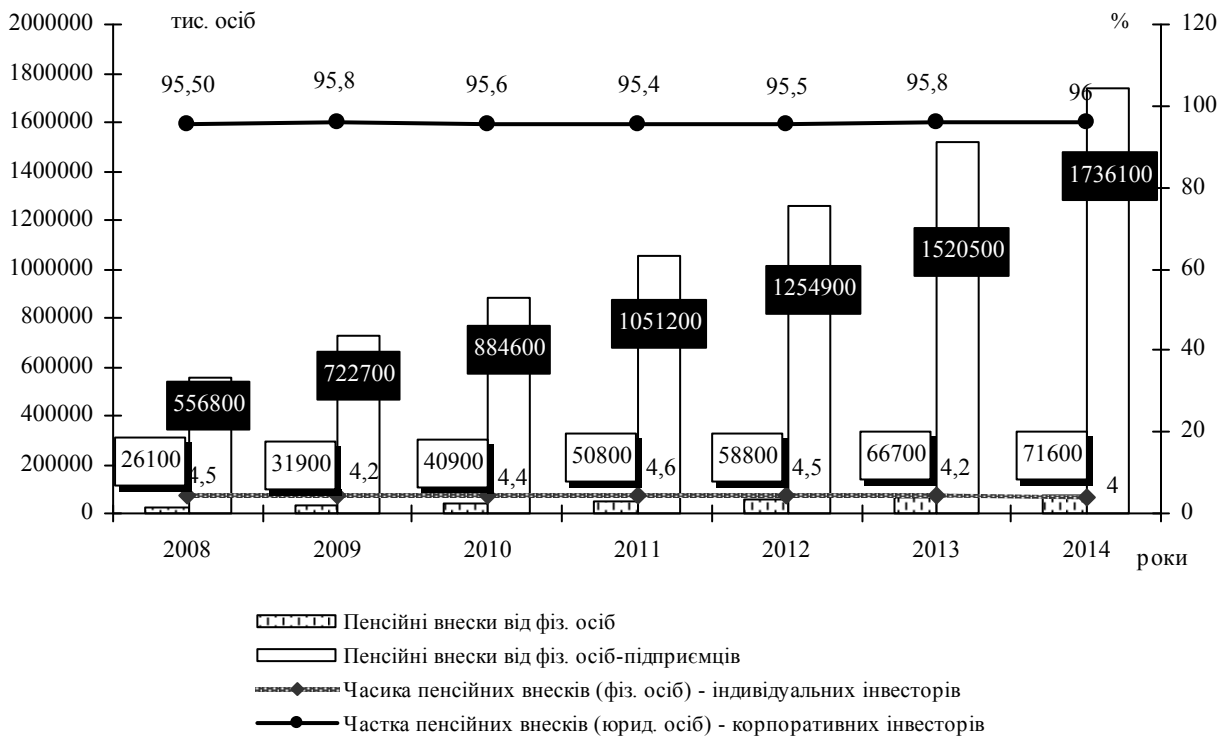


Рис. 2. Динаміка інвестиційної активності індивідуальних та корпоративних інвесторів щодо сплати пенсійних внесків за 2008–2014 роки*

Отже, хоча НПФ як інституційні інвестори виступають і потужним акумулятором інвестиційних ресурсів інших інститутів-інвесторів, і активним вкладником ресурсів у різні фінансові інструменти на

фінансовому ринку, їх розвиток не можливий без зміни рівня фінансової обізнаності або фінансової грамотності як індивідуальних, так і корпоративних інвесторів, що характеризується браком знань, умінь і навичок, потрібних для прийняття відповідних економічних і фінансових рішень, а також ужиття заходів із належним рівнем компетентності, унаслідок чого при виборі фінансової установи або фінансового продукту перевага надається лише тим із них, які вже відомі, з якими вже отримано певний досвід співпраці [8, с. 258].

Крім того, зростання величини інвестиційних ресурсів НПФ неможливе без зміни менталітету населення, без виховання пенсійної культури, під якою розуміємо соціально-психологічне сприйняття населенням системи пенсійного забезпечення, а саме рівень усвідомлення людьми необхідності турбуватися про свою майбутню пенсію протягом усієї трудової діяльності, а також розуміння пенсійних можливостей держави й готовність брати участь у формуванні власних пенсійних накопичень [9].

Висновки. Сьогодні НПФ є активними інвесторами на як на вітчизняному, так і на світовому фінансових ринках, оскільки трансформуючи вільні кошти індивідуальних та корпоративних інвесторів у інвестиції, вони виступають джерелом довгострокових інвестиційних ресурсів для розвитку економіки, що, як показує досвід багатьох країн, сприяє економічному зростанню. Однак, рівень формування та використання інвестиційного потенціалу НПФ порівняно з іншими інституційними інвесторами залишається не високим, що в свою чергу є вкрай несприятливим для економічної стабільності та розвитку країни. Тому напрямками подальших досліджень виступає оцінка ефективності формування та використання інвестиційного потенціалу НПФ – інституційних інвесторів на фінансовому ринку.

Література

1. Черкасова С.В. Прогнозування інвестиційного потенціалу вітчизняних недержавних пенсійних фондів / С.В. Черкасова, М.В. Сороківська // Регіональна економіка. – 2013. – № 43. – С. 71–79.
2. Роль активів НПФ в розвитку економіки України / Інститут розвитку економіки України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ireu.org.ua/2013/11/20/rol-aktiviv-npf-v-rozvitku-ekonomiki-ukra%D1%97ni/>
3. Підсумки розвитку системи недержавного пенсійного забезпечення станом на 31.12.2008–31.12.2014 років / Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/NPF/>
4. Недержавні пенсійні фонди у структурі сучасних пенсійних систем : монографія / Т.С. Смовженко, Н.В. Ткаченко, Н.А. Цікановська ; за заг. ред. Т.С. Смовженко. – К. : УБС НБУ, 2012. – 310 с.
5. Основні показники ринку праці (квартальні дані) / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>
6. Реєстраційні дані щодо юридичних осіб в Україні станом на 01.01.2009–01.01.2015 рр. / Державна реєстраційна служба України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.drstu.gov.ua/show/12651>
7. Брагін С. Недержавні пенсійні фонди на не ефективному фондовому ринку: приклад України / С. Брагін, О. Макаренко // Вісник НБУ. – 2011. – № 2. – С. 44–47.
8. Как воспитать пенсионную культуру населения? // Деловое объединение России – Ассоциация менеджеров [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.amr.ru/press/publications/>

Надійшла 02.09.2015; рецензент: д. е. н. Барановський О. І.

МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОГНОЗУВАННЯ ЙМОВІРНОСТІ БАНКРУТСТВА ПІДПРИЄМСТВ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА

У статті проведено критичний аналіз існуючих методик оцінки ймовірності банкрутства. Розподілено методичне забезпечення на методи якісної та кількісної оцінки. Виокремлено найбільш уживані в науковому співтоваристві моделі дискримінантного аналізу, проведено порівняльний аналіз структури їх показників. Визначені переваги та недоліки застосування різних моделей оцінки для підприємств сільського господарства. Надані рекомендації щодо вибору та адаптації моделей прогнозування банкрутства до застосування на підприємствах сільського господарства.

Ключові слова: метод, модель, банкрутство, сільське господарство, оцінка, прогнозування.

A. S. KOVALENKO

National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute"

METHODICAL MAINTENANCE OF PREDICTING THE PROBABILITY OF AGRICULTURAL ENTERPRISES BANKRUPTCY

Insufficient degree of systematization of the existing methodological support for forecasting the bankruptcy and bad adaptation of a number of techniques to industry features entrepreneurship is highlighted the relevance of the article subject. Comprehensive analysis of the scientists' views on ways and means of assessing the financial situation of companies is represented. The study of existing methodologies to assess the probability of bankruptcy for their effectiveness is proposed. Features heuristic and quantitative models in predicting the probability of bankruptcy of agricultural enterprises are listed and critically evaluated. The simplicity and visibility advantages are confirmed by statistical models. The importance of nature, completeness and quality of the data sources and the purpose for which simulation is carried is highlighted. Determined that the diagnosis of bankruptcy of Ukrainian agricultural enterprises are required the adjustment to the peculiarities of their functioning. The need for a combination of several types of models to their higher reliability is recommended.

Keywords: method, model, bankruptcy, agriculture, valuation, prediction.

Постановка проблеми. Нестабільність української економіки ставить під питання стійкість та функціональну спроможність більшості суб'єктів підприємництва, незалежно від їх розміру чи форми власності. Достовірна та своєчасна ідентифікація факторів негативного впливу дозволяє сформулювати відповідну фінансову політику та розробити заходи щодо раціоналізації використання фінансів, забезпечення стабільності у довгостроковому періоді, а головне, попередити ризик розвитку банкрутства підприємства. На сьогодні головною проблемою в методології формування прогнозу банкрутства підприємств є не відсутність теоретичного підґрунтя, а недостатній ступінь його систематизації, неадаптованість цілого ряду методик до галузевих особливостей підприємницької діяльності. Виходячи з цього, критичний аналіз та удосконалення механізмів попередження банкрутства підприємств сільського господарства набуває особливої актуальності.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питаннями прогнозування, оцінки ймовірності та попередження можливості банкрутства задавалися велика чисельність науковців у сфері економіки та фінансів. Серед зарубіжних світил можна виокремити Е. Альтмана [1], У. Бівера [2] та ін. Їх досягнення вважаються базовими у оцінці діяльності великих західних корпорацій, що котуються на фондових біржах. Проте раціональність їх застосування на українських підприємствах досить сумнівна. Методики українських та російських вчених: О.О. Терещенка [3], А.В. Чупіса [4], О.М. Тридіда [5], А.В. Матвійчука [6], А.Д. Шеремета [7], О.В. Олійника [8] та ін. більш пристосовані до українських економічних реалій, проте не зважають на галузеву приналежність підприємств. Тож існує потреба у вирішенні даного питання та подальшого наукового пошуку.

Мета та завдання. Метою статті є критичний аналіз існуючого методичного забезпечення прогнозування ймовірності банкрутства та його адаптація до галузевих особливостей функціонування підприємств сільського господарства. Виходячи мети, потребують виконання наступні завдання: дослідження існуючих методик оцінки ймовірності банкрутства на предмет їх результативності; визначення їх переваг та недоліків при застосуванні в галузі сільського господарства; надання рекомендацій щодо вибору та адаптації моделей прогнозування банкрутства до застосування на підприємствах сільського господарства.

Основний матеріал. Сучасне наукове співтовариство напрацювало понад 200 методик прогнозування фінансового стану [9], проте практичне застосування на реальних підприємствах нерідко ставить під питання їх ефективність. По-перше, одночасна апробація декількох методик призводить до різних, часом протилежних, результатів. По-друге, джерела, якість та кількість вихідних даних впливає на точність прогнозних значень. По-третє, методики, створені за кон'юнктурними особливостями, специфікою законодавства та ведення підприємницької діяльності одних економічних суб'єктів, як правило, не

відповідають умовам функціонування інших. Переважна більшість сучасних методик базується на аналізі фінансової та статистичної звітності з оцінкою фінансових показників. Проте дані дослідження можуть проводитися за двома напрямками: із застосуванням кількісних (розрахункових) моделей або використовуючи евристичні методи.

Евристичні (якісні) дослідження засновані на накопиченому науковцями досвіді та передбачають застосування максимальної кількості факторів впливу шляхом обробки бухгалтерської та фінансової інформації. Так, розроблена американським економістом Д. Дюраном, методика кредитного скорингу класифікує підприємства за ступенем ризику кредитоспроможності відповідно до фактичного рівня фінансової стійкості. Підхід ефективний у банківській сфері при оцінці ймовірності дефолту однорідних портфелів роздрібних позик, проте не здатен врахувати фінансову специфіку сільськогосподарських підприємств. Запропонована російськими вченими В.В. Ковальовим та О.М. Волковою дворівнева система критичних показників дозволяє враховувати не тільки фінансово-економічні чинники впливу, а й так звані, якісні: організаційно-економічні, кадрові тощо. Такий аналіз дозволяє системно підходити до пошуку критеріїв кризи, проте автори не надають галузевій деталізації у визначенні критичних значень цих критеріїв, а їх розрахунок передбачає наявність накопичених статистичних даних та залежить від якості експертного складу дослідників. Серед багатьох експертних методів широкої відомості набув метод Аргенті або так званий А-рахунок. В основі методики лежить експертний аналіз якісних критеріїв вже існуючої на підприємстві управлінської кризи, яка може призвести до банкрутства. Методика передбачає бальну оцінку запропонованих автором показників, які у своїй сумі визначають стан підприємства. Суб'єктивність та відсутність інтегрального показника, а також непридатність до українських реалій робить дану методику неефективною. Розроблені за подібною схемою експертно-оціночні методики Т.Скоуна та компанії «Ernst & Whinney» також не здатні надати об'єктивної оцінки фінансовому стану підприємства, адже базуються виключно на заздалегідь встановлених припущеннях і не передбачають жодних аналітичних розрахунків та аналізу. Попри це такі моделі позбавлені систематизації показників та кількісного вираження критеріїв їх оцінки, а отже забезпечують лише описове уявлення про стан досліджуваного суб'єкта.

У цілому, жодна з евристичних моделей не може бути ефективно застосована у дослідженнях фінансового стану сільськогосподарських підприємств через відсутність точності інтерпретації результатів та суб'єктивність знань і досвіду експертів.

Інший підхід до прогнозування банкрутства – застосування одного з кількісних (формалізованих) методів досліджень: статистичних, теоретичних або методів штучного інтелекту. Перші дві групи методів фокусуються на симптоматиці банкрутства та засновані на емпіричних даних, які шляхом індукційних пояснень формуються у висновки щодо ймовірності банкрутства. Третя група моделей базується на основі певних фінансових теорій, що за допомогою дедуктивної аргументації пояснюють можливість банкрутства.

Статичні моделі є найбільш уживаними підприємствами [10], адже вони дають можливість фокусуватися на ознаках кризового стану у фінансовій та бухгалтерській звітності та оперувати лише кількісними показниками (рис. 1). При цьому аналіз наукової літератури показав, що у світовій та вітчизняній практиці серед статистичних моделей найбільш широко застосовуються багаточисельні моделі дискримінантного аналізу.

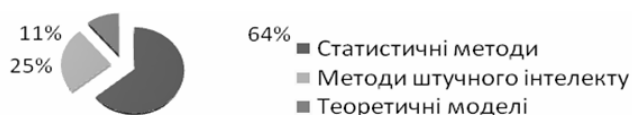


Рис. 1. Використання кількісних моделей прогнозування банкрутства

Найчастіше обговорюваними та вживаними є декілька дискримінантних моделей американського економіста Е.Альтмана. Його п'ятифакторна модель, позбавлена впливу ринкової вартості корпоративних прав, найбільш адаптована до особливостей господарювання в Україні. Вона побудована на критеріях прибутковості та фінансової стійкості підприємства, проте взагалі не враховує критеріїв платоспроможності та ліквідності [11]. Дослідження українських вчених [12, 13] доводять, що попри простоту розрахунків, така модель не може відобразити темпи інфляції, цикли макро- і мікроекономіки, рівні фондо-, енерго- і трудомісткості виробництва, продуктивності праці, податкове навантаження українських підприємств, адже методичне забезпечення було побудоване на дослідженнях американських підприємств. До того ж широкий діапазон шкали розподілу станів та складнощі у їх тлумаченні ставлять під сумнів об'єктивність результатів оцінки для підприємств.

Міністерством економіки України рекомендовано [14] використовувати коефіцієнт Бівера з метою своєчасного виявлення тенденцій формування незадовільної структури балансу шляхом порівняння з емпірично побудованою шкалою граничних значень досліджуваного тренду фінансових показників. Перевагою моделі є відсутність суб'єктивності внаслідок відсутності вагових коефіцієнтів та інтегрального коефіцієнта. Отримані значення дають лише судження щодо строків банкрутства. Проте модель не пристосована до характеристик сільськогосподарської галузі, що може вплинути на достовірність інтерпретації її результатів.

Розроблений на даних про стан британських підприємств методиці Р. Ліса, притаманні простота та наочність. Як і модель Альтмана, модель Ліса є збалансованою, акцентує увагу на рівень рентабельності активів, їх структуру та джерела фінансування. Проте дихотомія у тлумаченні результатів прогнозування, на думку автора, не надає достовірного прогнозу. Чотирифакторна модель Р. Тафлера та Г. Тішоу базується на вагомому статистичному аналізі збанкрутілих та платоспроможних підприємств, акції яких котуються на фондовій біржі, що не задовольняє умовам діяльності українських сільгоспвиробників і потребує безліч достовірних статистичних даних. Модель витратного типу Конана та Гольдера зосереджена на фінансовій стійкості та платоспроможності, які залежить від ймовірності настання кредиторської заборгованості та стану управління дебіторською заборгованістю. Проте виникнення спотворень у зв'язку з застосуванням складних у розрахунку змінних, призводить до втрати надійності результатів.

Дискримінантні моделі, розроблені представниками різних країн (модель Й. Ко, Спрінгейта, Гайдкі та Д. Стоса, Е. Мачинської, Беєрмана, Вайнріха), мають високу точність при обчисленнях, проте їх застосування за межами країни доволі складне та втрачає результативність через різницю у веденні господарства. Близькими за умовами застосування та показниками є методи прогнозування банкрутства, розроблені російськими (А.В. Колишкіна, О.П. Зайцева, Р.С. Сайфулін, Г.Г. Кадиков, М.А. Федотова, Давидова, Беліков), білоруськими (Г.В. Савицька) та українськими (О. Терещенко, А.В. Матвійчук) вченими. Модель І.В. Седлова, розроблена для сільгоспвиробників, враховує рентабельність, показники фінансової стійкості, а саме забезпеченість власними оборотними засобами, що актуально для галузі, та маневреність оборотного капіталу. Проте така методика побудована на правилі фінансової рівноваги підприємства, а отже відсутність балансу у першій та другій частині моделі може надавати викривлені результати. Модифікована до умов російської економіки модель Альтмана, розрахована М.А. Федотовою, малоефективна у зв'язку з браком достовірної інформації щодо збанкрутілих підприємств. Подібна модифікація була проведена Г.В. Савицькою, проте не отримала широко застосування через відсутність чітких меж у віднесенні підприємств до банкрутів чи фінансово розвинених. Визначення вагових коефіцієнтів в моделі О.П. Зайцевої необґрунтоване, адже вони визначені без врахування відносної величини їх значень, що має сильний вплив на коливання підсумкового значення.

Запропоноване Р.С. Сайфуліним та Г.Г. Кадиковим використання у розрахунках так званого рейтингового числа має мінливий характер через необґрунтованість вагових коефіцієнтів: найбільшої ваги має забезпеченість оборотних активів власними коштами, а отже від даного показника залежить ймовірність настання банкрутства. Значне місце у моделі відводиться рентабельності власного капіталу та рентабельності реалізації продукції. В цілому, модель відображає ймовірність банкрутства сільськогосподарських підприємств і може бути використана під час її прогнозування. Модель Іркутської державної економічної академії (Давидової-Белікова) надає найбільшої ваги показникам рентабельності власного капіталу та відношенню робочого капіталу до суми активів. Такий ваговий розподіл може призвести до невідповідності прогнозу фактичному стану, адже велика частка українських підприємств мають від'ємне значення робочого капіталу та чистого прибутку за результатами року. Це означає, що модель може бути застосована лише при уточненні вагових коефіцієнтів та коригуванні шкали оцінювання відповідно до умов галузевої та регіональної кон'юнктури. Даного недоліку позбавлена модель українського економіста О.О. Терещенка [15], розроблена на базі даних фінансової звітності українських підприємств за галузевою приналежністю. Вона складається з найбільшої кількості показників, які варіюють за видами діяльності, та має високу надійність.

Отже попри простоту та наочність, дискримінантні моделі прогнозування банкрутства неадаптовані до кон'юнктурних особливостей галузі та економіки у цілому та, як показують дослідження, використовують обмежену кількість показників, розрахованих за даними фінансової звітності (табл. 1).

Недостатнє теоретичне та емпіричне обґрунтування критичних точок (інтервалів) окремих фінансових індикаторів та нормативних значень призводить до суб'єктивності суджень, неврахування факту різної ваги впливу окремих показників на загальні результати аналізу, ігнорування критерію мультиколінеарності.

Як свідчить досвід зарубіжних дослідників [16, 17], у прогнозуванні ймовірності банкрутства поряд з моделями дискримінантного аналізу найбільш широке розповсюдження, у розрізі статистичного підходу, знайшли моделі бінарного вибору, а саме, Logit-моделі. Вони дозволяють не лише визначити приналежність підприємства до групи банкрутів, але й оцінити ймовірність ризику його виникнення за впливом на платоспроможність. Вони можуть описувати нелінійні залежності між змінними в моделі. Але висока чутливість до мультиколінеарності змінних ставить під сумнів надійність їх застосування.

Аналіз так званої умовної ймовірності за аксіоматичним (визначення ймовірності складних подій, що є сукупністю заданих елементарних подій) або Баєсівому (отримання припущень на основі аналізу попереднього досвіду) підходах відображає ймовірність банкрутства або не банкрутства підприємства на підставі дихотомічної залежної змінної, яка, в свою чергу, розраховується як лінійна функція від вектору пояснюючих змінних. Недоліками таких моделей є складність визначення меж розподілу підприємств за ймовірністю.

Моделі на основі аналізу виживання передбачають моделювання процесів настання критичних

подій (банкрутства) для сукупності підприємств через деякий час після моменту t . Такі моделі потребують достовірних релевантних даних та передбачають складні математичні розрахунки.

Таблиця 1

Порівняльний аналіз дискримінантних моделей прогнозування ймовірності банкрутства

Показники	Альтман	Спрінгейт	Таффлер	Ліс	Бівер	R-мдель	Сайфудінов Кадинов	Савицька	Терещенко	Чупіс	Пареная, Доман	Донцов, Никифоров	Дюран	Ковальов- Волкова	Сиятін
Оборотний капітал/Активи	+	+		+	+			+			+	+			
Нерозподілений прибуток/Активи	+			+											
Операційний прибуток/Активи	+			+											
Власний капітал/Позиковий капітал	+			+											
Дохід від реалізації/Активи	+							+	+						
Прибуток до оподаткування та виплати %/Активи		+													
Прибуток до оподаткування/Короткострокові зобов'язання		+	+												
Прибуток від реалізації/Активи		+													
Поточні активи/Зобов'язання			+												
Поточні активи/Активи			+												
Дохід від реалізації/Авансований капітал							+								
Виручка від реалізації/Активи			+			+					+	+			
Фінансовий леверидж					+									+	
Коефіцієнт Бівера					+										
Коефіцієнт покриття					+								+	+	
Рентабельність власного капіталу						+	+								
Чистий прибуток/Інтегральні витрати						+									
Коефіцієнт забезпечення власним капіталом							+								
Робочий капітал/Активи						+									
Валовий прибуток/Дохід від реалізації							+			+					
Робочий капітал/Оборотні активи								+							
Активи/Зобов'язання									+						
Коефіцієнт поточної ліквідності							+								
Валовий прибуток/Активи								+							
Чисті грошові потоки/Зобов'язання									+						
Виробничі запаси/Дохід від реалізації									+						
Чистий прибуток/Активи				+								+	+	+	
Власний капітал/Активи								+				+	+	+	+
Чистий прибуток/Виручка від реалізації									+					+	+
Чистий прибуток/Сума короткострокових та довгострокових зобов'язань										+					
Оборотні активи/короткострокові зобов'язання										+					
Оборотні активи/Сума короткострокових та довгострокових зобов'язань										+					
Оборотні активи/Необоротні активи												+			
Залучений капітал/Власний капітал										+					
Коефіцієнт оборотності запасів														+	

Характеристики, притаманні статистичним моделям, відповідають і моделям штучного інтелекту, проте останні залежать від комп'ютерних технологій. Так дерево рішень дозволяє прогнозувати приналежність об'єктів до того або іншого класу категоріальної залежної змінної залежно від відповідних значень однієї або декількох прогнозних змінних [18]. Основними перевагами є наочність, легкість інтерпретації результатів, ієрархічність обчислень у процесі класифікації. Проте такий аналіз тісно пов'язаний із застосуванням дискримінантного аналізу, кластеризації, непараметричної статистикою і нелінійним оцінюванням, що пов'язано з нагромадженням обчислень та високими втратами часу.

Іншим допоміжним методом прогнозування можна вважати застосування експертних оцінок, створених фахівцями певної галузі на основі власних знань та даних про стан підприємства. Проте суб'єктивний характер тверджень експертів та обмеженість даних ставлять під сумнів доцільність його застосування.

На думку вчених [6, 19], найбільш достовірним та точним методом прогнозування банкрутства є моделі, засновані на теорії нечітких множин та нечіткій логіці. Використання якісних оцінок та можливість експертів оперувати інформацією у вигляді інтервальних оцінок робить даний метод вельми привабливим та прозорим. Проте в цьому випадку підсумкова оцінка може бути зміщена в результаті погіршеності експертних оцінок.

Прогнозування банкрутства на основі генетичних алгоритмів дозволяє встановлювати певні пороги відсікання під час кластеризації підприємств, яка проводиться шляхом стохастичного комбінування

факторів впливу на фінансовий стан підприємства. Перевагою є відсутність вимог до функції, що мінімізується, що вказує на можливість їх застосування у випадках, коли градієнтні методи не можуть застосовуватися. Проте подібні методи не пристосовані для діагностики підприємств за галузевою спеціалізацією.

Метод опорних векторів дозволяє ефективно працювати з нечітко визначеними, неповними і неточними даними про стан підприємств, при цьому одночасно контролювати помилки при класифікації вибірки та ступінь узагальнення залежностей між ними. Однак даний метод добре працює лише за малих вибірок даних і має високу чутливість до їх стандартизації.

Група теоретичних моделей характеризується багатовимірністю, врахуванням якісних чинників кризового стану підприємства та комбінацією статистичних методів з подальшою теоретичним обґрунтуванням. З точки зору теорії, одним із способів виявлення проявів фінансових труднощів підприємства є аналіз зміни структури його балансу. Якщо фінансові результати істотно змінилися в порівнянні з розміром активів і зобов'язань підприємства, то це вказує на відсутність балансової рівноваги, що може у майбутньому призвести до банкрутства. Дослідити стан активів підприємства та їх критичного рівня – основного показника банкрутства за Базельськими угодами, дають можливість моделі теорії кредитного ризику. Проте на сьогодні подібні моделі застосовуються виключно у банківській сфері. Окрема група теоретичних моделей побудована на основі ринкових показників, біржових котирувань, а отже не пристосовані до українських підприємств.

Низка авторів обґрунтовують тезу про доцільність універсальних моделей прогнозування фінансової неспроможності підприємства, зважаючи на те, що класифікаційні моделі з відносно незначною кількістю показників є надзвичайно ефективними, відносно простими у використанні і досить зрозумілими. Такі моделі можуть не враховувати галузевих особливостей. Проте, чим більш універсальною є модель, тим менший її рівень точності. Практика вимагає впровадження методологічних підходів, які є не тільки універсальними і простими, скільки ефективними.

Висновки. Розгляд найбільш уживаних груп моделей прогнозування ймовірності банкрутства не визначив універсальної та найбільш точної моделі. Надійність та ефективність розрахунків залежить від властивостей того економічного середовища, в якому функціонує підприємство, природи, повноти та якості вихідних даних, а також мети, з якою проводиться моделювання. Діагностика банкрутства українських сільськогосподарських підприємств потребує підлаштування до особливостей їх функціонування, а також комбінації декількох типів моделей задля їх вищої достовірності.

Перспективами подальших досліджень є емпіричне підтвердження результатів критичного аналізу методичних підходів прогнозування банкрутства за даними українських сільськогосподарських підприємств.

Література

1. E.I. Altman, P.Narayanan, An international survey of business failure classification models. Financial Markets, Institutions and Instruments. 1997. №6. P. 1–57.
2. W.H. Beaver, "Alternative Accounting Measures as Predictors of Failure", Journal of Accounting Research. 1968. vol. 43, No. 1. P. 113–122.
3. Терещенко О.О. Антикризове фінансове управління на підприємстві : монографія / О.О. Терещенко. – К. : КНЕУ, 2004. – 268 с.
4. Чупіс А. В. Оцінка, аналіз, планування фінансового становища підприємства: науково-методичне видання (монографія) / [А. В. Чупіс та ін.]. – Суми : Довкілля, 2001. – 404 с.
5. Економіко-математичні моделі оцінки фінансового стану суб'єктів господарювання : монографія / О.М. Тридід, О.Г. Тищенко, Л.О. Тищенко. – К. : УБС НБУ, 2009. – 213 с.
6. Матвійчук А.В. Моделювання фінансової стійкості підприємств із застосуванням теорій нечіткої логіки, нейронних мереж і дискримінантного аналізу / А.В. Матвійчук // Вісн. НАН України. – 2010. – № 9. – С. 24–46.
7. Шеремет А.Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности / А. Д. Шеремет. – М., 2006. – 415 с.
8. Олійник О.В. Управління фінансовою санацією підприємств : навч. посібник / О.В. Олійник, В.В. Макогон, Є.М. Руденко ; Харк. нац. аграр. ун-т ім. В.В. Докучаєва. – Х., 2012. – 460 с.
9. M. Aziz, H. Dar, Predicting corporate bankruptcy – where we stand? Corporate Governance Journal. 2006. Vol. 6, No. 1. P. 18–33.
10. Грабовецький Б. Є. Економічний аналіз : навч. посібник / Б. Є. Грабовецький. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – С. 270–272.
11. Іванова М.І. Порівняння методів діагностування банкрутства [Електронний ресурс] / М.І. Іванова, Д.М. Потьомкін // Економічний простір. – Видавництво Придніпровської державної академії будівництва і архітектури, 2009. – № 31. – С. 184–200. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ekpr/2009_31/Zmist/17PDF.pdf

12. Барановська О.М. Аналіз фінансового стану як інструмент запобігання кризі та виведення підприємства з неї [Електронний ресурс] / О.М. Барановська // Вісник Придніпровської державної академії будівництва та архітектури. – Дніпропетровськ : ПДАБА, 2008. – № 12. – С. 36–40. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/vpabia/2008_12/stat/UDK%20334.htm.pdf.

13. Методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства [Електронний ресурс] : затв. наказом Міністерства економіки України від 19.01.2006 № 14 (у редакції наказу Міністерства економіки України від 26.10.2010 № 1361). – Режим доступу : <http://zakon.nau.ua/doc/?code=v0014665-06>.

14. Терещенко О.О. Дискриминантная модель интегральной оценки финансового положения предприятия / О. Терещенко // Экономика Украины. – 2003. – № 8. – С. 38 – 44.

15. A. Bandyopadhyay, Prediction probability of default of Indian corporate bonds – logistic and z-score models approaches, The Journal of Risk Finance. 2006. 7(4). P. 255–272.

16. C. Lennox, Identifying Failing Companies: A Re-evaluation of the Logit, Probit and DA Approaches, Journal of Economics and Business. 1999. 51(4). P. 347–364.

17. Ящук Д. В. Застосування бінарних дерев рішень для побудови моделей прогнозування стану платоспроможності українських підприємств / Д. В. Ящук // Збірник наукових праць Львівського національного університету імені Івана Франка. Формування ринкової економіки в Україні. – Л., 2009. – Вип. 18. – С. 227–232.

18. Прогнозирование банкротства: основные методики и проблемы [Електронний ресурс] / Эйтингон В.Н. – Режим доступу : http://www.iteam.ru/publications/strategy/section_16/article_141/.

Надійшла 28.08.2015; рецензент: д. е. н. Краснокутська Н. С.

ОСОБЛИВОСТІ СЕГМЕНТАЦІЇ РИНКУ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ ЯК СКЛАДОВОЇ МАРКЕТИНГОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

В статті розглянуто сучасні підходи до сегментації туристичної дестинації та класифікацію туризму, охарактеризовано критерії сегментації туристичного ринку, визначено основні пріоритети у виборі туристичних послуг.

Ключові слова: ринок, туристичні послуги, сегментація, дестинація, туризм, критерій, пріоритет.

О. S. KORPAN

Vinnitsa Institute of Trade and Economy KNUTE

FEATURES OF SEGMENTATION OF TRAVEL MARKET SERVICES AS A COMPONENT OF MARKET RESEARCH

The aim of the article is to research the modern approaches to segmentation tourist destination, characteristic of tourism market segmentation criteria, determination of the main priorities in the selection of tourism services in a dynamic market environment. In the article reviewed the definition of "market segment", analyzed the features of the concept of market segmentation. Accepted comparative analysis of prior and posterior approaches to segmentation of market tourist destination. Characterized contemporary forms of tourism in the following classification criteria: purpose of travel, age, number of participants, duration, source of financing, method of movement, rhythm tourist flows. Investigated the basic criteria of tourism market segmentation: demographic, geographic, socio-economic, psychographic. Thus, it was found that the segmentation process contributes to the development and refinement of marketing problems, is a means to achieve marketing objectives. To address all the important issues regarding the effective development of tourism must to consider the peculiarities of different categories of people, this is what is the main purpose of segmentation.

Keywords: market, tourist services, segmentation, destinations, tourism, criterion, priority.

Вступ

Постановка проблеми. Послуги і товари туристичного призначення, так як і будь-які інші послуги й товари, надходять в індивідуальне споживання через ринок. Ринок послуг туризму є частиною споживчого ринку і у найбільш загальному розумінні являє собою частину економічного простору, що служить для взаємодії економічних агентів (туристів-споживачів послуг, постачальників і виконавців послуг, посередників-туроператорів і турагентів). Економічна функція ринку послуг туризму, як і будь-якого іншого ринку, складається в забезпеченні ефективного використання ресурсів для задоволення потреб суспільства.

Сегментування, тобто виділення частин ринку послуг туризму за найбільш значимими ознаками, дозволяє відокремити внутрішні (національні) ринки на світовому (міжнародному) ринку туристичних послуг. Ринок виїзного туризму у будь-якій країні не є однорідним. Він формується на основі споживчого попиту що, у свою чергу характеризується різними бажаннями, інтересами, прихильностями індивідів. Так само як у світовій торгівлі існують товарні ринки, так і в міжнародному туризмі спостерігається подібнення загального ринку на різні субринки, сегменти. Такий розподіл туристичного ринку відповідно до особливостей і специфіки попиту називається сегментацією. Жорсткі конкурентні умови, в яких на сьогоднішній день працюють туристичні організації, вимагають використання різноманітних маркетингових інструментів, серед яких особливе місце займає сегментація ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед зарубіжних і вітчизняних вчених, які присвятили свої наукові праці дослідженню сегментації ринків, можна виділити таких, як С. Дибб, Л. Симкин, Ф. Котлер, Дж. Боуен, Дж. Мейкенз, М. Ванетти, О.В. Зозульов, Н.В. Куденко, О.О. Любіцева, О.О. Дима та багато інших. Зважаючи на той факт, що ринок туристичних послуг є динамічним і перебуває під дією різних факторів, доцільним є проведення подальших досліджень.

Мета дослідження. Метою статті є дослідження сучасних підходів до сегментації туристичної дестинації, характеристика критеріїв сегментації туристичного ринку, визначення основних пріоритетів у виборі туристичних послуг в умовах динамічного ринкового середовища.

Основний розділ

Ринковий сегмент – це сукупність дійсних чи потенційних споживачів, що однаково реагують на особливий набір спонукальних стимулів туристичної подорожі [1, с.118]. Концепція ринкової сегментації отримала нині широке застосування в практичному маркетингу провідних туристичних дестинацій світу. Аналіз маркетингових планів, розроблених регіональними туристичними організаціями США, Австралії, Нової Зеландії, Австрії, показує, що в основі пропонованих стратегій розвитку дестинацій різного розміру та спеціалізації лежить саме сегментація туристичного ринку. Власне поділ ринку на однорідні групи – сегменти – і є невід'ємним етапом маркетингу туристичних територій на внутрішньому та зарубіжних ринках. У західних наукових виданнях, присвячених проблемам маркетингу туристичних територій, приділяється багато уваги саме питанням пошуку дієвих підходів до поділу ринку на однорідні групи з

метою подальшого планування та реалізації відповідних маркетингових заходів. У 90-і роки такі наукові розробки з'явилися і в Україні, а згодом в роботах Л. М. Шульгіної, І. Б. Андрієнко, С. П. Гаврилюк та інших було визначено загальне бачення місця цього процесу у маркетингу туристичної сфери [2, с.191]. Отже, якщо управлінська структура, що відповідає за розвиток дестинації, володіє певним обсягом інформації щодо основних параметрів туристичного попиту, достатньо застосувати добре відому маркетологам методику апіорної сегментації (або сегментації здорового глузду): визначення критеріїв та їх кількісних характеристик, виділення сегментів з ідентифікацією їх профілів, вибір оптимальних, тобто достатніх за розміром, доступних, зростаючих сегментів [3, с.237]. У туризмі апіорний підхід – це насамперед географічна сегментація, адже дані про те, звідки саме туристи прибули до дестинації є порівняно доступними завдяки системі статистичної звітності, прийнятої в країні [3, с.238]. Коли маркетологи бажають досягти високої точності сегментації, фахівці пропонують застосовувати так звану процедуру апостеріорної, експертної або керованої сегментації. Вона включає вибір змінних, на основі яких можна буде здійснити поділ ринку – так званої бази сегментації, формування адекватних груп змінних, за допомогою яких можна буде виділити однорідні групи споживачів – своєрідного кластеру, збір інформації за кожною групою та формування сегментів, перевірка ступеню відмінності сегментів, опис сегментів, і вибір оптимального сегмента [3, с.239]. На рис. 1 відображено порівняльний аналіз апіорного й апостеріорного підходів до сегментації ринку туристичної дестинації.

Згідно з даними, відображеними на рис. 1 за П. Дойлем, дестинації у рамках своєї індивідуальної стратегічної імперативи, можуть виявляти нові і нові комбінації ознак для сегментації ринку. На підтримку цього твердження наводяться результати огляду підходів до виділення сегментів, застосованих туристичними організаціями в різних кутках світу впродовж останніх п'ятнадцяти років. За оцінками П. Дойля, 53% дестинацій використовують виключно апіорний підхід за географічним критерієм, 6% – описаний вище апостеріорний, 35% – поєднання апіорного й апостеріорного, 11% – працюють на сегментах, виділених за апіорним підходом, але з використанням не тільки географічного, а й іншого критерію. Дойль наполягає на тому, що творчі комбінації апіорного і апостеріорного підходів у поєднанні з ретельним аналізом маркетингового середовища дозволяє дестинаціям розробляти стратегії і тактики, що поки не експлуатуються конкурентами та при цьому максимально відповідають потребам і бажанням конкретних сегментів ринку [4, с. 40].

Більш того, сегментаційний процес сприяє розвитку і уточненню завдань маркетингу, сам по собі стає засобом досягнення цілей маркетингу. Наступним важливим етапом дослідження особливостей сегментування туристичних послуг є їхня ретельна класифікація. За результати досліджень провідних науковців запропоновано різні класифікації туризму, але питання детального стану сучасного туристичного ринку, модифікованого у зв'язку зі зміною потреб мандрівників залишається відкритим. На сьогоднішній день споживач туристичних послуг більшою мірою дбає про отримання незвіданих раніше вражень, насолоду, пізнання нових відчуттів.

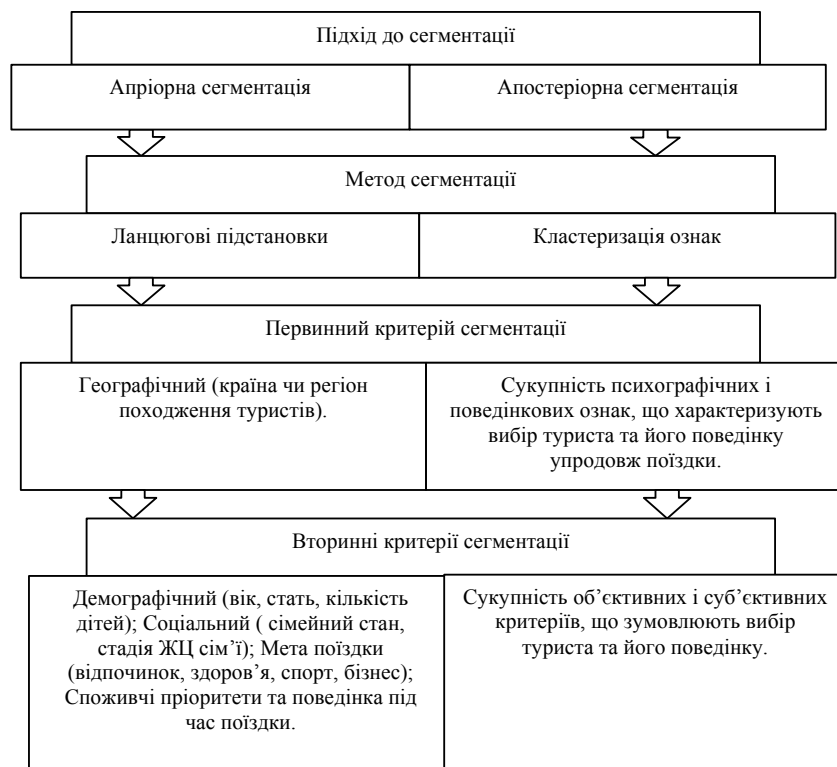


Рис. 1. Порівняльний аналіз апіорного й апостеріорного підходів до сегментації ринку туристичної дестинації [4, с.142]

Фактично відбулося формування нового типу споживача з психологічними та поведінковими особливостями: турист, у більшості випадків вже відвідав неодноразово зарубіжні країни, володіє необхідною інформацією, має власну думку про якісний рівень обслуговування, обізнаний у закордонному сервісі і ставленні, критично ставиться до надавання туристичної послуги, знаходить в пошуку різноманітних вражень і відчуттів, енергійний, підприємливий, чітко і ясно собі представляє чого саме очікує отримати від подорожі і перебудовує свою поведінкову модель на туристському ринку. Відбувається посилення впливу активного відпочинку на мотивацію подорожі, відзначається розширення сегментації туризму. В табл. 1 відображено класифікація туризму:

Таблиця 1

Класифікація туризму [5, с.90]

Класифікаційна ознака	Види туризму
За цілями поїздки	1) рекреаційний; 2) діловий; 3) подієвий; 4) релігійний; 5) сільський; 6) освітній; 7) фототуризм; 7) політичний; 8) індустріальний; 9) гастрономічний; 10) пізнавальний; 11) медичний; 12) спортивний; 13) екстремальний; 14) науковий; 15) благодійний; 16) фестивальний; 17) ностальгійний; 18) екотуризм; 19) шопінг-туризм.
За віком	1) дитячий; 2) шкільний; 3) молодіжний; 4) туризм осіб середнього віку; 5) туризм осіб похилого віку.
За кількістю учасників	1) груповий; 2) сімейний; 3) індивідуальний.
За тривалістю	1) короткостроковий; 2) середньостроковий; 3) довгостроковий; 4) тури вихідного дня.
За способом пересування	1) автомобільний; 2) автобусний; 3) велосипедний; 4) річковий; 5) залізничний; 6) авіаційний; 7) морський; 8) річковий; 8) пішохідний.
За джерелом фінансування	1) комерційний; 2) соціальний; 3) індивідуальний.
За ритмом туристичних потоків	1) сезонний; 2) міжсезонний; 3) круглорічний.

Згідно даних табл. 1 можна зробити висновок, що в туризмі існує дуже велика кількість класифікаційних ознак. Основною складністю класифікації, а також характеристик критеріїв сегментації туристичного ринку є різноманітні підходи до їхнього визначення і вимірювання. Іншими словами, не всі показники попиту можна виразити кількісно. У маркетингу туристичних послуг найчастіше виділяють чотири групи критеріїв сегментації (табл. 2):

Таблиця 2

Основні критерії сегментації туристичного ринку [6, с.193]

Демографічний критерій	Географічний критерій	Суспільно-економічний критерій	Психографічний критерій
- вік; - стать; - громадянський стан; - розмір сім'ї; - цикл життя сім'ї.	- місце проживання; - клімат; - величина міста.	- професія; - джерела доходів; - дохід на особу; - сукупний сімейний дохід; - стиль життя; - суспільна приналежність; - освіта.	- особисті риси характеру; - мотиви; - ставлення до ризику; - схильність до ощадливості; - зацікавлення.

Демографічний критерій іноді ще в літературі називають змінним, який описує сегментацію ринку. Цей критерій широко застосовують і в туризмі з огляду на його однозначність і легкість виконання статистичної обробки. Використовуючи різні форми дескриптивних змінних, можна провести поділ ринку. Так, найбільш популярною вважають сегментацію, яка використовує демографічні змінні, такі, як: вік, стать, кількість дітей, життєвий цикл родини, вид занять, релігія, раса, національність тощо (табл. 3). Демографічні критерії часто застосовують з огляду на доступність інформації, яку можна одержати із різних джерел, зрозумілість показників та легкість віднесення їх до різних елементів маркетингової стратегії. Отже, можна зробити висновок, що вік, рівень доходів і стадії розвитку родини мають найважливіше значення для прийняття рішення про подорожі та способи проведення відпочинку.

Отже, згідно табл. 2 видно, що туристичний ринок як і будь який інший ринок характеризується низкою демографічних критеріїв. Незалежно від використання загальнодоступних статистичних джерел підприємство повинно в межах власної компетенції обновляти інформацію про демографічні зміни потенційних клієнтів. Це необхідно хоча б через високий ступінь агрегації загальних статистичних показників. Тому однією з можливостей збору інформації може бути інтерв'ю або анкетування, які

проводять під час продажі різних послуг, запитують стосовно віку і способів проведення відпочинку членами родини. Не менш корисними є результати вибіркового спостереження родин на предмет подорожей. Аналіз інформації з таких джерел дозволяє уточнити характеристики демографічних груп, які можуть стати майбутніми клієнтами підприємства [6, с.192]. Географічною є сегментація, яка характеризується як поділ туристичного продукту на групи споживачів за географічними ознаками. Цей метод найефективніший у разі відмінностей культур або кліматичних умов у регіонах просування і продажу туристичного продукту, що має принципове значення для його використання [5, с. 311]. Сегментація за географічним принципом передбачає розбиття туристичного ринку на різні географічні одиниці: держави, регіони, міста, які мають яку-небудь історичну, політичну, етнічну чи релігійну схожість (табл. 4). Туристична компанія може прийняти рішення діяти в одному або декількох регіонах, або в усіх, але з урахуванням потреб споживачів і особливостей географії.

Таблиця 3

Демографічні критерії поділу туристичного ринку [3, с.240]

Показник	Значення показника
Вік	До 5 років; 5—7 років; 8—12 років; 13—19 років; 20—33 роки; 34—49 років; 50—64 роки; 65 років і більше.
Стать	Чоловіча; жіноча.
Склад сім'ї	1—2 особи; 3—4 особи; 5 і більше осіб.
Життєвий цикл сім'ї	Молодь — самотні; молодь — сімейні без дітей; молодь — сімейні з маленькими дітьми; сімейні — немолоді, які мають дітей; сімейні — немолоді, які не мають дітей; немолоді — одиноки тощо.
Рід занять	Працівники; службовці; підприємці; науковці; студенти; безробітні; домогосподарки та ін.
Національність	Німці; французи; японці; італійці; поляки; українці; грузини; євреї та ін.
Релігія	Католицизм, православ'я, іслам, буддизм тощо.
Раса	Азіатська, європейська тощо.

Таблиця 4

Географічні критерії поділу туристичного ринку [6, с.192]

Показник	Значення показника
Регіон	Північний, західний, східний, південний, центральний.
Адміністративний поділ	Республіка, область, район, місто, сільська (селищна) рада.
Чисельність населення (для міст)	10—20 тис. осіб, 20—100 тис. осіб, 100—250 тис. осіб, 250—500 тис. осіб, 500—1 млн осіб, понад 1 млн осіб.
Щільність населення	Місто, передмістя, сільська місцевість.
Клімат	Помірно-континентальний, континентальний, субтропічний, тропічний тощо.

Структура комерційної діяльності в регіоні передбачає орієнтацію на туристів, робітників і службовців та інших осіб, що проживають у певному регіоні. Туристів приваблюють готелі та кемпінги, робітників — місця громадського харчування з швидким обслуговуванням, жителів міст — спокійний відпочинок в умовах достатньої зручності. Великі міста звичайно мають у своєму розпорядженні торгові райони, передмістя — торгові центри. Кожен торговий район або центр має власний особливий образ і поєднує різні туристичні компанії [2, с.189]. Сегментація, яка ґрунтується на поділі споживачів за стилем життя або культурною приналежністю, полягає у поділі визначених суспільних груп, конфесій, з певними політичними, економічними та моральними поглядами тощо. Сукупність цих чинників формує групи споживачів, які відзначаються схожими споживчими поглядами [5, с.315].

Сегментація, яка будується на суспільно-економічних чинниках, користується щораз більшою популярністю. Досліджено багато варіантів сегментації, яка ґрунтується на стилі життя споживачів і пристосована до різних сфер господарського життя (табл. 5). Різниця між цими варіантами стосується детальнішого врахування економічних, суспільних або культурних чинників.

Аналізуючи дані табл. 5 можна зробити висновок, що соціально-економічними критеріями, за якими ділиться туристичний ринок є професія туриста, рівень освіти, рівень прибутків та стиль життя. Туристичні агенції, перевізники чи суб'єкти готельного бізнесу, формуючи політику продажів на основі описаної сегментації, мають можливість складати орієнтовні переліки потреб клієнтів, які ведуть визначений стиль життя, та проектувати для них спеціальні пакети послуг. Це може бути: відпочинок для студентів, неодружених, осіб середнього віку чи добре забезпечених пенсіонерів [2, с.188].

Психографічний критерій сегментації туристичного ринку має схожі передумови, як сегментація щодо місця проживання споживача (табл. 6). Вона ґрунтується на констатуванні, що більшість туристів, які

походять з певних цивілізаційних і культурних сфер, володіють постійними, стандартними звичками [2, с.189].

Таблиця 5

Соціально-економічні критерії поділу туристичного ринку [5, с.317]

Показник	Значення показника
Професія	Інженер, лікар, учитель, пожежник, програміст, юрист, викладач, продавець тощо.
Рівень освіти	Середня освіта, середня спеціальна, вища, вчений ступінь, вчене звання.
Рівень прибутків	Нижчий від мінімального прожиткового мінімуму, рівень прожиткового мінімуму, середній у галузі, від 2 до 5 мінімальних розмірів зарплати тощо.
Стиль життя	Елітарний, молодіжний, спортивний, міський, сільський тощо.

Таблиця 6

Психографічні критерії поділу туристичного ринку [2, с.189]

Показник	Значення показника
Соціальний прошарок	Незаможні, середнього достатку, високого достатку, олігархи та ін.
Особисті якості	Амбітність, авторитарність, імпульсивність, новаторство, прагнення до лідерства, урівноваженість, флегматичність тощо.
Пошук продукту	Пошук недорогих продуктів, високої якості, доброго обслуговування, ексклюзивних продуктів.
Ступінь необхідності продукту	Потрібен раз на день, тиждень, місяць, півроку, рік.
Ступінь готовності придбати продукт	Не бажає; не готовий купити зараз; недостатньо інформований, щоб купити; прагне купити; обов'язково купить.
Привід для здійснення покупки	Буденна покупка, особливий випадок, імпульсивна покупка, мода тощо.

За даними табл. 5 робимо висновок, що є багато психографічних факторів розділу туристичного ринку. Так, при вивченні попиту на турпродукт необхідно враховувати поведінкові стереотипи індивідів усередині кожного сегмента. Поведінкові стереотипи як окремих індивідів, так і туристичних груп складаються під впливом різних соціально-економічних, культурних умов, психологічних, моральних, національних звичок і особливостей людей. Але в межах загального туристичного ринку і ринкового попиту вони виявляються у вигляді досить стійких ринкових сегментів. На практиці ці поведінкові стереотипи враховуються туристичними фірмами шляхом диференціації набору і якості послуг, виду транспортних перевезень, змісту туристичних програм [2, с.192]. Для кожної соціальної групи туристів існують свої пріоритети під час вибору туру. В табл. 7 відображено згруповані дані по кожній із таких груп.

Таблиця 7

Основні пріоритети у виборі туристичних послуг для різних соціальних груп населення [2, с.192]

Рейтинг	Соціальні групи				
	Молоді одинокі люди	Молоді подружжя	Сімейні пари	Люди старше 45 років	Пенсіонери
1	Відвідування барів, клубів, дискотек	Пасивний відпочинок	Відпочинок з родиною	Екскурсії	Екскурсії
2	Сонячні ванни	Гастрономія	Пасивний відпочинок	Пасивний відпочинок	Поїздки на природу
3	Екскурсії	Екскурсії	Екскурсії	Поїздки на природу	Гастрономія
4	Пасивний відпочинок	Пасивний відпочинок	Сонячні ванни	Гастрономія	Пасивний відпочинок
5	Поїздки на природу	Сонячні ванни	Гастрономія	Сонячні ванни	Відпочинок з партнером

Висновки

Таким чином було встановлено, що сегментаційний процес сприяє розвитку й уточненню завдань маркетингу, сам по собі стає засобом досягнення цілей маркетингу. Основною складністю класифікації, а

також характеристик критеріїв сегментації туристичного ринку є різноманітні підходи до їхнього визначення і вимірювання. Іншими словами, не всі показники попиту можна виразити кількісно. У маркетингу туристичних послуг найчастіше виділяють чотири групи критеріїв сегментації: демографічний, географічний, соціально-економічний, психографічний. Отже, для вирішення усіх вагомих питань щодо ефективного розвитку туризму необхідно враховувати особливості різних категорій населення, саме це і є основна мета сегментування. Тобто, сегментація має на меті типізацію споживачів відповідно до їх спільних рис.

Література

1. Любіцева О.О. Ринок туристичних послуг (геопросторові аспекти) / Любіцева О.О. – К. : Альтерпрес, 2002. – 436 с.
2. Зюкова І. Потенціал маркетингових досліджень / І. Зюкова // Економіка. Фінанси. Право. – 2007. – № 4. – С. 3–7.
3. Бакалінський О. В. Сегментування клієнтів сервісної організації / О. В. Бакалінський // Економіка і управління : зб. наук. пр. – Київ : Державний економіко-технологічний університет транспорту, 2012. – № 19. – С. 236–241.
4. Дойль П. Маркетинг, ориентированный на стоимость / Дойль П. ; пер. с англ. – СПб : Питер, 2001. – 480 с.
5. Дурович А.П. Маркетинг в туризме : учебное пособие / Дурович А.П. – Минск : Новое знание, 2003. – 496 с.
6. Гуменюк В.В. Чинники сезонності в управлінні фінансовим забезпеченням туристичних підприємств / В.В. Гуменюк // Фінанси України. – 2008. – № 8. – С. 74–81.

Надійшла 10.09.2015; рецензент: д. е. н. Хрущ Н. А.

ПРИНЯТИЕ РЕШЕНИЕ ОБ ИСПОЛЬЗОВАНИИ АУТСОРСИНГА С УЧЕТОМ ФАКТОРА РИСКА

В данной статье предложена методика оценки минимально приемлемого для заказчика прироста качества выполнения переданного аутсорсеру процесса, при котором переход на аутсорсинг становится целесообразным для заказчика с учетом фактора риска. Предложена методика учета возможности снижения значений отдельных показателей, описывающих передаваемый процесс, при условии достижения требуемого прироста качества выполнения процесса в целом.

Ключевые слова: аутсорсинг, риск, методика, оценка, процесс, прирост, аутсорсер.

I. D. KOTLIAROV

National Research University
Higher School of Economics (St. Petersburg, Russia)

DECISION MAKING ABOUT OUTSOURCING WITH THE CONSIDERATION OF RISK

The present paper contains a method of evaluation of minimal increase of quality for outsourced business processes (functions) necessary for transfer of these business processes (functions) to outsourcer. It is demonstrated that outsourcing may be useful even in case when some characteristics of these business processes decrease if the total quality increases.

Keywords: outsourcing, risk, methodology, assessment, process, growth, outsourcer.

Постановка задачи. Рост популярности аутсорсинга как инструмента повышения эффективности деятельности предприятия [1, 4–6, 9, 10] обуславливает потребность в методике принятия решения об использовании аутсорсинга (вместо выполнения соответствующей функции собственными силами заказчика). В настоящее время существует значительное число таких методик, общей чертой которых является то, что они прямо или косвенно основаны на оценке эффекта, получаемого заказчиком благодаря сотрудничеству с аутсорсером, по сравнению с самостоятельным выполнением данной функции.

Для оценки эффекта используются два вида методик:

- Однокритериальные методики, при помощи которых определяется, если можно так выразиться, простой эффект, т. е. прирост (или снижение) значения какого-либо базового, первичного показателя (по сравнению с выполнением соответствующей функции или бизнес-процесса собственными силами заказчика). В этом качестве чаще всего выступает экономический эффект (оцениваемый обычно как прирост прибыли или дополнительная экономия, хотя в зависимости от специфики предприятия и отрасли могут выбираться и другие показатели), однако в случае необходимости могут применяться и другие виды эффекта.

- Многокритериальные методики, на основе которых рассчитывается некий интегральный эффект (имеющий, как правило, смысл совокупного технико-экономического эффекта и оцениваемый путем свертки определенного набора частных показателей; в настоящий момент предложено значительное число разновидностей многокритериального подхода, различающихся как числом и составом используемых в них частных показателей, так и алгоритмами их свертки [7, 8]).

В соответствии с этими методиками переход к аутсорсингу целесообразен в том случае, если получаемый эффект положителен. Отметим, что аналогичные методики используются для отбора аутсорсеров – в этом случае заказ отдается тому аутсорсеру, ожидаемый эффект от сотрудничества с которым максимален.

Однако существующим методикам принятия решения об использовании аутсорсинга (и о выборе аутсорсера) присущи два взаимосвязанных недостатка:

- в этих методиках, как правило, не учитываются риски, связанные с тем, что выполнение процесса выход из-под контроля заказчика (т. е. оценивается номинальный эффект от сотрудничества, причем неявно предполагается, что он будет обязательно достигнут);

- предположение о том, что для перехода к аутсорсингу достаточно того, чтобы ожидаемый номинальный эффект был положительным, не соответствует хозяйственной практике. Необходимо, чтобы ожидаемый номинальный эффект был больше некоторой заранее установленной величины. Это связано с тем, что, во-первых, переход к аутсорсингу представляет собой проект, рентабельность которого должна быть не меньше определенной величины, и, во-вторых, необходимо компенсировать риски, связанные с передачей функции на исполнение внешнему оператору.

Это означает, что необходимо откорректировать методику принятия решения об использовании аутсорсинга с учетом рисков, и разработать алгоритм оценки минимального номинального эффекта, при

котором переход к аутсорсингу является целесообразным (т. е. при котором заказчику целесообразно принимать на себя риски, связанные с сотрудничеством с аутсорсером). Фактически речь идет о методике оценки величины компенсации, которую должен получить заказчик в связи с приростом рисков (обусловленных использованием аутсорсинга), причем в качестве компенсации выступают улучшение показателей, характеризующих передаваемый на аутсорсинг бизнес-процесс (функцию).

Анализ существующих исследований. Нельзя сказать, что проблема учета риска при оценке перспектив сотрудничества с аутсорсером (или, что больше соответствует сложившейся традиции, с поставщиком) не описана в профильной литературе. Однако предложенные методы, по нашему мнению, не позволяют устранить те проблемы, которые были описаны выше (что, разумеется, не умаляет значения этих методов для теории и практики). В качестве примера можно привести методики, описанные в работах [3] и [2]. В исследованиях М. Козина [3] речь идет об оценке рисков, связанных с поставщиком, однако проблема компенсации заказчику за наличие этих рисков не анализируется. В очень интересной работе О. Дидух [2] рассматривается вопрос распределения рисков аутсорсингового контракта между заказчиком и аутсорсером, однако вопрос компенсации заказчику также не изучается.

Фактически это означает, что потенциал существующего инструментария элиминирования риска применительно к аутсорсинговым отношениям реализован не полностью. Исследователи рассматривали либо отказ от взятия заказчиком риска на себя, либо распределение риска между заказчиком и аутсорсером. Возможность принятия заказчиком риска на себя за определенную компенсацию не изучалась.

Постановка целей. Целью нашего исследования является разработка методики оценки прироста качества выполнения передаваемого на аутсорсинг процесса, при котором переход на аутсорсинг становится целесообразным для заказчика с учетом прироста рисков.

Основные результаты исследования. Пусть номинальный интегральный уровень R_{own}^{nom} выполнения соответствующего процесса собственными силами заказчика оценивается по следующей формуле (основанной на многокритериальном подходе):

$$R_{own}^{nom} = \sum_{i=1}^n w_i L_i, \quad (1)$$

где n – число оцениваемых характеристик процесса;

w_i – вес i -й характеристики процесса;

L_i – значение i -й характеристики процесса при его выполнении собственными силами заказчика.

Используется усредненное значение этой характеристики за определенный период, нормированное по определенному алгоритму (для обеспечения сопоставимости разных характеристик):

$$L_i = \frac{\sum_{j=1}^m F_j \text{norm}(\Lambda_{ij})}{\sum_{j=1}^m F_j}, \quad (2)$$

где m – число значений i -й характеристики;

F_j – частота j -го значения;

$\text{norm}(x)$ – оператор нормировки;

Λ_{ij} – реально замеренное (или рассчитанное по результатам непосредственных наблюдений) j -е значение i -й характеристики.

Отметим, что в формуле (1) для простоты используется методика расчета интегрального показателя эффекта, основанная на свертке по методу среднего арифметического взвешенного, однако на общий характер нижеследующих рассуждений это не влияет – они будут справедливы независимо от используемого алгоритма свертки. Аналогично, хотя в формуле (1) используется многокритериальный подход, однако все последующие рассуждения остаются справедливыми и для однокритериального подхода. Более того, при использовании однокритериального подхода (при котором оценивается экономический эффект от аутсорсинга) смысл минимально допустимого для заказчика прироста уровня выполнения процесса (т. е. минимально допустимого значения экономического эффекта) как компенсации за прирост рисков является исключительно прозрачным.

При выполнении процесса собственными силами заказчика можно предполагать, что реальный интегральный уровень (с учетом рисков) выполнения процесса R_{own}^{real} будет равен номинальному (возможный разброс значений характеристик процесса учтен при помощи их усреднения – формула (2), а риск отказа собственного подразделения от выполнения процесса отсутствует). Иначе говоря,

$$R_{own}^{real} = Q \sum_{i=1}^n w_i L_i, \quad (3)$$

где Q – уровень собственной надежности (вероятность того, что выполнение процесса не будет сорвано по причине отказа подразделения). Можно утверждать, что $Q = 1$.

В случае передачи процесса аутсорсеру номинальный уровень выполнения процесса R_{out} будет равен

$$R_{out}^{nom} = \sum_{i=1}^n w_i l_i, \quad (4)$$

где l_i – значение i -й характеристики процесса при его выполнении силами аутсорсера (риски, связанные с возможностью отклонения реального значения i -й характеристики от величины l_i , учтены за счет того, что l_i представляет собой среднее значение за определенный период, т. е. по сути математическое ожидание значения i -й характеристики). Расчет значений l_i осуществляется по формуле, аналогичной формуле (2).

При этом реальный уровень выполнения процесса аутсорсером можно оценить по формуле

$$R_{out}^{real} = q R_{out}^{nom} = q \sum_{i=1}^n w_i l_i, \quad (5)$$

где q – вероятность того, что аутсорсер не откажется от выполнения своих обязательств (в отличие от формулы (3), $0 \leq q \leq 1$, соответственно, в общем случае $R_{out}^{nom} \neq R_{out}^{real}$).

Формула (5) позволяет определить уровень выполнения процесса при использовании аутсорсинга с учетом риска срыва аутсорсером выполнения своих обязательств перед заказчиком. Очевидно, что для положительного решения о целесообразности использования аутсорсинга необходимо выполнение условия $R_{out}^{real} > R_{own}^{real}$ (что математически, но не по организационно-управленческому смыслу, равнозначно $R_{out}^{real} > R_{own}^{nom}$), а не $R_{out}^{nom} > R_{own}^{nom}$.

Таким образом, минимально допустимый прирост номинального уровня выполнения процесса Δ_{min} , при превышении которого переход на аутсорсинг становится целесообразным, задается из условия $R_{own}^{real} = R_{out}^{real}$. Таким образом, $q R_{out}^{nom} = R_{own}^{nom}$. Если представить R_{out}^{nom} в виде

$$R_{out}^{nom} = R_{own}^{nom} + \Delta_{min},$$

то

$$R_{own}^{nom} = q (R_{own}^{nom} + \Delta_{min}),$$

откуда

$$\Delta_{min} = R_{own}^{nom} \left(\frac{1}{q} - 1 \right).$$

Переход к аутсорсингу целесообразен, если

$$R_{out}^{nom} - R_{own}^{nom} > R_{own}^{nom} \left(\frac{1}{q} - 1 \right). \quad (6)$$

Из условия (6) наглядно следует, что чем ниже надежность аутсорсера q , тем больший прирост номинального уровня выполнения необходим для того, чтобы предприятие решилось заключить с ним контракт. На практике предприятие в явной или неявной форме задает минимальное значение надежности q_{min} , и если надежность ниже этого уровня, то переход к аутсорсингу (или сотрудничество с данным аутсорсером) исключается, независимо от того, какой прирост номинального уровня выполнения процесса достигается благодаря аутсорсингу.

Для того, чтобы избежать эффекта компенсации (т. е. ситуации, при которой условие (6) выполняется, хотя для отдельных характеристик процесса $L < I$), можно поступить одним из двух способов.

В первом случае задается максимально допустимая величина снижения (точнее, ухудшения) значения каждой характеристики передаваемого процесса $M_{i,max}$. Если ухудшение значения хотя бы одной характеристики процесса при передаче его аутсорсеру превышает величину $M_{i,max}$, то от сотрудничества с аутсорсером следует отказаться, даже если выполняется условие (6).

При помощи единичной функции Хевисайда $Heav(x)$,

$$Heav(x) = \begin{cases} 0, & x < 0; \\ 1, & x \geq 0, \end{cases}$$

можно ввести показатель откорректированного номинального уровня выполнения процесса с использованием аутсорсинга $R_{out,corr}^{nom}$:

$$R_{out,corr}^{nom} = R_{out}^{nom} \prod_{i=1}^n Heav(M_{i,max} - M_i), \quad (7)$$

где M_i – снижение значения i -й характеристики процесса (если значение i -й характеристики растет, то M_i принимает отрицательные значения),

$$R_{out,corr}^{nom} = \begin{cases} R_{out}^{nom}, & M_i < M_{i,max}, \quad \forall i \in (1,...,n); \\ 0, & \exists i, \quad M_i \geq M_{i,max}. \end{cases}$$

Подставим показатель $R_{out,corr}^{nom}$ в условие (6) вместо показателя R_{out}^{nom} :

$$R_{out,corr}^{nom} - R_{own}^{nom} > R_{own}^{nom} \left(\frac{1}{q} - 1 \right). \quad (8)$$

Условие (8), как легко увидеть, представляет собой условие (6), дополненное требованием того, чтобы ни по одной из характеристик бизнес-процесса ухудшение не превышало $M_{i,max}$.

Во втором случае вместо выполнения условия (6) требуется соблюдение условия

$$l_i - L_i > L_i \left(\frac{1}{q} - 1 \right). \quad (9)$$

Легко убедиться, что при выполнении условия (9) условие (6) выполняется автоматически, поскольку, по сути дела, условие (9) представляет собой условие (6), распространенное на все характеристики соответствующего бизнес-процесса.

Разница между условиями (8) и (9) состоит в том, что при использовании условия (8) заказчик готов смириться с ухудшением отдельных характеристик процесса (но не более, чем на заранее определенную величину), ради улучшения интегрального качества выполнения процесса, тогда как заказчик, использующий условие (9) требует, чтобы улучшение всех характеристик процесса при передаче его аутсорсеру было не ниже некоторого определенного уровня.

Использование условий (8) и (9) зависит от приоритетов заказчика и от особенностей передаваемого процесса.

Отметим, что условие (8) может быть расширено для того, чтобы по отдельным характеристикам бизнес-процесса заказчик мог установить максимально приемлемый уровень ухудшения, а по другим – минимально приемлемый уровень улучшения (уровень улучшения может в таком случае определяться как из условия (9), так и по каким-либо собственным требованиям заказчика). Для этого необходимо внести изменения в формулу (7):

$$R_{out,corr}^{nom} = R_{out}^{nom} \prod_{j=1}^m \text{Heav}(M_{j,max} - M_j) \prod_{k=1}^p \text{Heav}(G_k - G_{k,min}), \quad (10)$$

где m – число характеристик бизнес-процесса (функции), по которым заказчик готов допустить снижение уровня выполнения;

p – число характеристик бизнес-процесса (функции), по которым заказчик требует повышения уровня выполнения (по сравнению с его осуществлением собственными силами);

G_k – величина улучшения k -й характеристики при переходе на аутсорсинг;

$G_{k,min}$ – минимально допустимая для заказчика величина улучшения k -й характеристики.

Рассчитанное таким образом значение $R_{out,corr}^{nom}$ нужно подставить в условие (8).

Заключение. Предложенные нами методики позволяют учесть специфические требования заказчика при переходе на аутсорсинг:

- необходимость компенсации прироста рисков заказчика (связанного с переходом на аутсорсинг) путем прироста качества выполнения процесса;

- допущение ухудшения определенных параметров передаваемого аутсорсеру процесса при условии прироста уровня выполнения процесса (функции) в целом;

- требование обязательного минимального прироста отдельных характеристик передаваемого процесса.

Литература

1. Аникин Б. А. Аутсорсинг и аутстаффинг: высокие технологии менеджмента : учебное пособие / Б. А. Аникин, И. Л. Рудая. – М. : ИНФРА-М, 2009. – 320 с.
2. Дідух О. В. Управління ризиками аутсорсингу на основі розроблення механізму розподілу сподіваних втрат між підприємством-замовником і аутсорсером / О. В. Дідух // Бізнес Інформ. – 2013. – № 10. – С. 379–383.
3. Козин М. Н. Интегральная модель выбора поставщика товаров и услуг с учетом фактора риска / М. Н. Козин // Поволжский торгово-экономический журнал. – 2010. – № 1. – С. 11–18.
4. Курбанов А. Х. Аутсорсинг: теория, методология, специфика применения в военной организации / Курбанов А. Х. – СПб : Копи-р Групп, 2011. – 277 с.
5. Курбанов А. Х. Алгоритм управления отношениями с аутсорсером / А. Х. Курбанов // Современные исследования социальных проблем (электронный научный журнал). – 2012. – № 1. – С. 25–36.

6. Курбанов А. Х. Методика оценки целесообразности использования аутсорсинга / А. Х. Курбанов // Современные проблемы науки и образования. – 2012. – № 1. – С. 231.
7. Руденко Е. Н. Моделирование выбора поставщика Интернет-услуг на основе системы поддержки принятия решений / Е. Н. Руденко, О. Я. Кравец // Экономика и менеджмент систем управления. – 2012. – Т. 4. – № 2. – С. 74–79.
8. Самсонова А. С. Метод отбора провайдера услуг технического сервиса / А. С. Самсонова // Экономика и экологический менеджмент: электронный научный журнал. – 2012. – № 2. – С. 416–421.
9. Тушавин В. А. Особенности аутсорсинга в сфере информационно-коммуникационных технологий / В. А. Тушавин // Менеджмент и бизнес-администрирование. – 2014. – № 1. – С. 79–86.
10. Фархутдинов И. И. Реструктуризация промышленных предприятий на основе сорсингового маневра / И. И. Фархутдинов // Социально-экономические и технические системы: исследование, проектирование, оптимизация. – 2013. – Т. 63. – № 1. – С. 77–84.

Надійшла 04.09.2015; рецензент: д. е. н. Завгородня Т. П.

НЕОБХІДНІСТЬ ЗАСТОСУВАННЯ МЕХАНІЗМУ МІНІМІЗАЦІЇ КРЕДИТНОГО РИЗИКУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

В статті розглянуто теоретичні підходи до дії механізму мінімізації кредитного ризику. Запропоновано власний механізм мінімізації кредитного ризику, який відображає функціональні зв'язки між складовими елементами, що забезпечує ефективність його функціонування.

Ключові слова: банківський кредит, кредитний ризик, банківська система, механізм.

O. V. KOSHONKO

Khmelnytsky National University

THE NEED FOR A MECHANISM OF MINIMIZING OF CREDIT RISK IN CURRENT CONDITIONS

In article theoretical approaches to the mechanism of minimizing credit risk. An own mechanism to minimize credit risk, which reflects the functional relationships between the constituent elements, providing efficient functioning. Improving the quality and efficiency of credit risk banks at any stage of the economic cycle requires the formation of a specific set of effective institutional and methodological (including software, automated) components, integration interaction which will receive management information of proper quality necessary to make appropriate decisions floor related risk. One of the main problems of Ukrainian banks are focusing on working with a narrow range of clients, which is characterized by the assumption of underestimation of credit risk because of excessive confidence and deregulation of the banks. Loans to customers such large volumes differ, and thus largely risk. As for the banks transfer the risk to other entities of the economy, to Ukraine's financial market is not characterized by established partner banks work with insurance companies on minimizing credit risk through liability insurance for non-credit borrowers, as well as the actual risk of default loans.

Keywords: bank loans, credit risk, banking system, mechanism.

Формування і розвиток ринкових відносин у національній економіці не можливий без забезпечення сталого розвитку її фінансового сектору, в якому основну роль відіграє банківська система. Така ситуація зумовлена тим, що банківські установи виступають фінансовими посередниками в системі управління грошовими потоками, шляхом виконання важливої функції мобілізації тимчасово вільних грошових коштів населення і підприємств та організацій і, перетворюючи їх на банківський капітал, здійснюють різноманітні кредитні та інвестиційні операції, задовольняючи цим самим певні потреби вітчизняної економіки у відповідних фінансових ресурсах. Сучасний стан банківського кредитування характеризується впливом низки негативних факторів, зокрема: неплатоспроможність позичальника, знецінення застави за кредитом, коливання курсу валют, зниження доходу населення тощо. Такі тенденції зумовлюють зростання кредитного ризику банку. І оскільки кредитні операції є основним джерелом доходу для банківської установи, то для стабільного й ефективного функціонування будь-якого банку необхідним є вдосконалення формування механізму мінімізації кредитного ризику відповідно до сучасних економічних умов.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питанням мінімізації кредитного ризику присвячені наукові публікації та статті українських учених-економістів і науковців, зокрема таких як І.А. Бланк, В.В. Вітлінський, Л. Бондаренко, В.І. Грушко, А.Т. Гловко, О.І. Кіреєв, О.С. Любунь, С.І. Наконечний, О.В. Пернарівський, О.С. Полетаєва, Л.О. Примостка, Т.С. Смовженко, Н.П. Шульга, О.І. Ястремський та інші.

Метою написання статті є розробка теоретично-методичних підходів і практичних рекомендацій щодо удосконалення формування механізму мінімізації кредитних ризиків банківської діяльності.

Виклад основного матеріалу. Важливу, і чи не найголовнішу, роль у стимулюванні відтворювальних процесах в українській економіці відіграє банківський кредит як основне джерело забезпечення фінансовими ресурсами операційної та інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання: підприємств різних форм власності, організацій та установ, а особливо малих і середніх підприємницьких структур. Кредит є однією з найскладніших економічних категорій, дослідження сутності якої займає досить важливе місце в наукових публікаціях і статтях як вітчизняних, так і зарубіжних учених-економістів і практиків. Окрім цього, істотне зростання обсягів кредитування та інвестування, яке супроводжується підвищеними ризиками, порівняно з іншими видами банківської діяльності, та відповідним зниженням дохідності, зумовлює потребу застосування нових підходів, методів та прийомів щодо ефективного управління кредитним портфелем банківської установи, розроблення дієвого механізму кредитного процесу та використання його у практичній діяльності. А тому на сьогодні актуальним завданням є дослідження засад організації банківського кредитування, визначення критеріїв щодо прийняття відповідного, найбільш правильного рішення про надання кредиту та основних положень організації контролю за виконанням кредитних операцій.

Провідним принципом у роботі банків є прагнення до одержання якомога більшого прибутку, що

обмежується ймовірністю зазнати збитків: чим більший ризик, тим більше шансів отримати прибутки (або зазнати збитків). Іншими словами, ризик – це вартісне вираження ймовірної події, що веде до отримання додаткових прибутків або несення незапланованих втрат [3]. Ризики банківської діяльності тісно пов'язані між собою і нерідко одні види ризиків супроводжуються іншими. Одним із видів ризиків, який суттєво може вплинути на подальшу діяльність банківської установи, є кредитний ризик, тобто ризик втрати банком наданих кредитних ресурсів внаслідок неспроможності позичальника погасити кредитну заборгованість та сплатити проценти за користування кредитом. Кредитний ризик є одним із найбільш значних фінансових ризиків у діяльності банку, оскільки основну частину активів банку становлять кредитні операції, а проценти, отримані від кредитної діяльності, становлять основну складову доходів банку [2].

Кредитний ризик (credit risk) – наявний або потенційний ризик для надходжень і капіталу, який виникає через неспроможність сторони, що взяла на себе зобов'язання, виконати умови будь-якої фінансової угоди із банком або в інший спосіб виконати взяті на себе зобов'язання [11]. За своєю суттю кредитний ризик характеризує економічні відносини, що виникають між кредитором і позичальником з приводу перерозподілу фінансових активів [10]. З кількісної точки зору, кредитний ризик являє собою функцію параметрів позички та позичальника. Ступінь ризику, пов'язаного з певним позичальником та видом кредиту, ґрунтується на оцінюванні різних видів ризику, які виникають для банку у випадку надання кредиту. Більше того, визначивши на етапі надання кредиту ступінь його ризику, не можна забувати про те, що вона часто змінюється з часом [9, с. 365].

Основні причини виникнення кредитного ризику на рівні окремої позики: нездатність позичальника до створення адекватного грошового потоку; ризик ліквідності застави; моральні та етичні характеристики позичальника [20, с. 85]. До чинників, які збільшують ризик кредитного портфеля банку, належать надмірна концентрація – зосередження кредитів в одному із секторів економіки; надмірна диверсифікація, яка призводить до погіршення якості управління за відсутності достатньої кількості висококваліфікованих фахівців зі знаннями особливостей багатьох галузей економіки; валютний ризик кредитного портфеля; структура портфеля, якщо він сформований лише з урахуванням потреб клієнтів, а не самого банку; рівень кваліфікації персоналу банку [5, с. 85]. До чинників, що впливають на зовнішній кредитний ризик (ризик позичальника) належать [8]: фінансовий стан позичальника: платоспроможність, ліквідність, рентабельність, стабільність грошових потоків, ділова активність і репутація, якість менеджменту, досвід роботи; конкурентна позиція позичальника; чинники навколишнього середовища. До чинників, що впливають на внутрішній кредитний ризик (ризик банку), належать [4] якість проведеного аналізу кредитоспроможності позичальника; якість аналізу галузевих ризиків і ризиків країни; адекватність забезпечення; концентрація кредитної діяльності – надання великої частки кредитів одному позичальникові чи певній групі позичальників; темпи кредитної експансії: збільшення кредитного портфеля; збільшення кількості кредитних продуктів; розширення географічної області кредитування; структура кредитного портфеля. Тобто, під чинниками банківських ризиків розуміємо умови та обставини, які призводять до виникнення тих чи інших ризиків у діяльності банківських установ [1, с. 23].

Проте, в економічній літературі також не має єдиної думки, щодо кількості та класифікації чинників, що спричиняють кредитні ризики в банківській діяльності. Вітлінський В.В. зазначає: «До чинників ризику слід віднести виключно не детерміновані (ймовірнісні, розпливчасті) процеси, що протікають у банку та його економічному оточенні» [1, с. 21]. Чернов В.А. чинники ризику поділяє в залежності від можливості управління на три групи: регульовані, тобто ті якими є можливість управляти; умовно регульовані; не регульовані [12, с. 22]. Примостка Л.О. досліджує фактори банківських ризиків, зокрема вони поділяються на дві групи: зовнішні та внутрішні. До зовнішніх відносять такі фактори, як: політичні, соціально-економічні та регіонально-галузеві. До внутрішніх факторів автори відносять: фінансові, організаційні та функціональні [10, с. 9]. Владичин У.В. поділяє чинники банківського ризику на зовнішні та внутрішні. До внутрішніх автор відносить: складність організаційної структури банку, рівень кваліфікації банківських працівників, зміни в кадровій політиці тощо. До зовнішніх чинників відносить: зміни економічних умов діяльності банку та законодавства країни, застосування інформаційних технологій, форс-мажорні обставини тощо [2, с. 554]. Тобто, бачимо, що одні автори досліджують чинники банківських ризиків, а інші – фактори банківських ризиків. Побачивши дану невідповідність поглядів, ми вирішили дослідити сутність даних понять. Так, у великому тлумачному словнику української мови чинник визначено, як «умова, причина будь-якого процесу, фактор», а поняття «фактор» – «умова, причина будь-якого процесу, чинник». З наведених трактувань бачимо, що поняття «чинник» та «фактор» є тотожними. Отже, під факторами банківських ризиків ми розумітимемо чинники і навпаки.

Підвищення якості та ефективності управління кредитним ризиком банків на будь-якій стадії економічного циклу вимагає формування певного набору дієвих інституціональних та методичних (в тому числі програмних, автоматизованих) компонентів, інтеграційна взаємодія яких дозволить отримувати управлінську інформацію належної якості, необхідну для прийняття адекватних рішень, пов'язаних з ризиком [7, с. 102]. Успішна діяльність банку в цілому значною мірою залежить від обраної концепції управління ризиками. Мета процесу управління банківськими ризиками полягає в їх обмеженні або мінімізації, оскільки повністю уникнути ризиків неможливо. Ризиками можна і потрібно свідомо управляти,

керуючись такими правилами: усі види ризиків взаємопов'язані; рівень ризику постійно змінюється під впливом динамічного оточення; ризики, на які наражаються банки, безпосередньо пов'язані з ризиками їх клієнтів; банки повинні намагатися уникнути ризиків навіть більше, ніж інші підприємці, оскільки вони працюють не з власними, а з чужими грошима [8].

Шелудько В.М. вважає, що механізм управління кредитним ризиком полягає в розробці та реалізації кредитної політики, визначенні основних параметрів кредитного портфеля та управлінні ним, а також в управлінні процедурою кредитування [13]. Отже, кредитний ризик характеризує економічні відносини, що виникають між двома контрагентами – кредитором і позичальником з приводу перерозподілу фінансових активів. Між кожною парою контрагентів складаються особисті відносини, які не повторюються і не можуть бути виміряні точно, тобто кредитний ризик має певні особливості, які потрібно враховувати в процесі управління ним: визначення оцінки, вибору методів аналізу. По-перше, оцінка кредитного ризику містить більше суб'єктивізму порівняно з іншими фінансовими ризиками, зокрема цінними. Адже ризик зміни валютного курсу чи відсоткової ставки оцінюють усі учасники ринку, а не один банк. Це дає змогу в процесі аналізу цих ризиків брати до уваги сигнали, що надходять з ринку. Щодо кредитного ризику такої можливості немає, тому що він має індивідуальний характер, пов'язаний з кожним конкретним позичальником. Крім того, елемент суб'єктивізму містить і оцінка фінансового стану та моральних якостей позичальника, що здійснюється кредитором. Рівень кредитного ризику, пов'язаного з одним і тим же позичальником, може відрізнятись від банку до банку. Друга особливість є наслідком попередньої і полягає в тому, що для аналізу кредитного ризику не можуть бути застосовані методи статистики чи теорії ймовірності, що широко використовуються під час оцінки інших ризиків. Як відомо, ці методи спрямовані на виявлення статистичних закономірностей, під якими розуміють повторюваність, послідовність і порядок у масових процесах. Однак кредитний ризик внаслідок переважання індивідуального складника погано описується поняттям статистичної сукупності. Тому в процесі оцінювання кредитного ризику перевагу потрібно надавати індивідуальній роботі з позичальником, про що свідчить і досвід закордонних банків, які під час визначення кредитного ризику широко користуються такими прийомами, як індивідуальні бесіди з потенційним позичальником, відвідування підприємства, фундаментальний аналіз загального стану галузі, в якій працює позичальник. Отже, теоретично для оцінки кожного окремого кредитного ризику має бути застосована спеціально створена для цього методика, яка б давала змогу врахувати всі особливості конкретного позичальника. Звичайно, на практиці реалізувати такий підхід досить складно і не завжди доречно. Крім того, певні характеристики позичальника, наприклад, його моральні якості або репутація, які визначають наміри щодо повернення кредиту, не можуть бути виміряні кількісно. Тому в процесі аналізу застосовують певні формалізовані процедури та методики, які дають змогу оцінити основні параметри платоспроможності позичальника, абстрагуючись від другорядних. Хоча інколи саме другорядні з погляду кредитора чинники, на які він своєчасно не звернув увагу, стають причиною підвищення кредитного ризику. По-третє, кредитні ризики тією чи іншою мірою супроводжують всі активні (а не лише кредитні) операції банку. Крім того, власне кредитні операції супроводжуються не лише кредитним, а й іншими ризиками: відсотковим, інфляційним, валютним та ін. Отже, у процесі аналізу потрібно чітко відрізнити кредитний ризик, пов'язаний з неповерненням основної суми боргу та відсотків, від інших видів ризику, оскільки до них застосовуються різні методи управління. Таким чином, проблема зниження кредитного ризику великою мірою залежить від досконалості застосовуваних банком методів його оцінювання. Ці методи можуть бути уніфіковані лише до певної міри, адже кожен банк має власну клієнтуру, свій сегмент ринку, галузеву специфіку, конкретні можливості. Управління кредитним ризиком – це цілеспрямований процес, кінцевою метою якого є мінімізація ймовірності настання ризику та зменшення його впливу на діяльність банківської установи (рис. 1).

Мета управління ризиками – сприяти підвищенню вартості власного капіталу банку, одночасно забезпечуючи досягнення цілей багатьох зацікавлених сторін, а саме: клієнтів та контрагентів; керівників; працівників; спостережної ради й акціонерів (власників); органів банківського нагляду; рейтингових агентств, інвесторів та кредиторів; інших сторін. Механізм мінімізації кредитного ризику повинен мати складові, відображені на рисунку 2. Система управління кредитним ризиком банку повинна складатися із регламентних документів (політик, положень, процедур, методик тощо), які затверджуються відповідно до обраної банком форми корпоративного управління, з урахуванням розміру та складності операцій банку.

Система управління кредитним ризиком має включати наступне:

1. Політика та положення про управління кредитним ризиком, що мають бути розглянуті та затверджені відповідно до принципів корпоративного управління. Ця політика та положення підлягають періодичному перегляду.

2. Положення про кредитування, які враховують як балансові, так і позабалансові операції банку, а саме: регламентують типи й умови кредитів та інших операцій, що несуть кредитний ризик; враховують характер ринків та галузей, яким надаватимуться кредити; передбачають розгляд до взяття зобов'язання про надання кредиту, різної інформації, зокрема, про фінансовий стан позичальника, характер та вартість застави, характер позичальника та його спроможність погасити кредит згідно з угодою, фінансову відповідальність гаранта тощо; адекватно враховують концентрацію кредитного ризику і пов'язаних із ним

потенційних ризиків; інші питання, що пов'язані з кредитуванням, зокрема порядок та процедура визначення процентної ставки за кредитом та необхідної застави; положення про ліміти ризику на одного контрагента, групу взаємопов'язаних контрагентів, за галузями або секторами економіки, за географічними регіонами або іншими кредитними операціями, які можна розглядати в сукупності (експозиціями); ці положення мають враховувати всі компоненти кредитного ризику, як балансові, так і позабалансові, на які наражається установа, а також можливий вплив інших категорій ризиків; чітко визначену і продуману систему повноважень з прийняття рішень щодо ухвалення операцій, що несуть кредитний ризик; комплексну систему оцінки кредитного ризику.

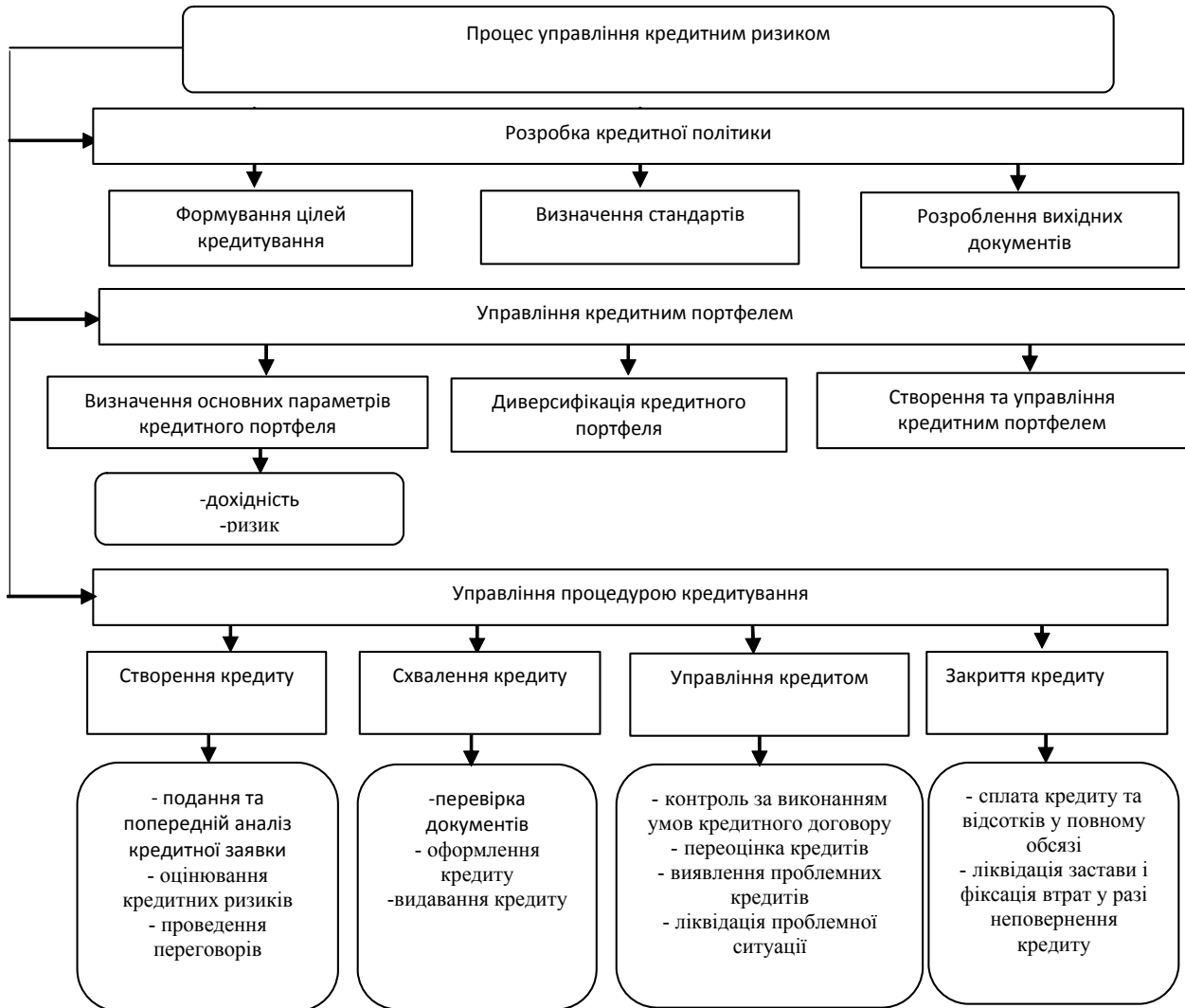


Рис. 1. Процес управління кредитним ризиком банківської установи

3. Належна інформаційна база, яка дозволяє керівництву приймати обґрунтовані рішення про надання кредитів і оцінювати ризик на постійній основі; надає інформацію про розмір, призначення та джерело заборгованості, а також дозволяє оцінити здатність позичальника своєчасно її погасити; забезпечує інформацією для своєчасного реагування і застосування відповідних правових санкцій проти позичальника; надає можливість здійснювати адекватне адміністрування і моніторинг кредиту, кредитних операцій; дає змогу підтримувати зберігання і оброблення даних за попередні періоди.

4. Процес ідентифікації кредитів, якість яких погіршується.

5. Належна робота з проблемними активами, яка включає таке: безперервне управління кредитними експозиціями (операціями в їх сукупності), що вимагають посиленої уваги; періодичні перевірки якості активів для ідентифікації проблемних активів; методику ідентифікації, оцінки, обліку кредитів, якість яких погіршується, та створення під них відповідних резервів; порівняння загальних сум проблемних активів із капіталом; оцінку потенційних збитків за проблемними активами і формування резервів, достатніх для покриття цих збитків.

6. Підготовка та подання періодичних звітів керівникам і спостережній раді з достатньою інформацією для оцінки рівня ризику. Ці звіти мають включати таке (але не обмежуватися цим): перелік

кредитів у розрізі класифікації за ризиком; аналіз проблемних кредитів; оцінку напряду ризику в кредитному портфелі; інформацію про проблемні кредити за кредитними інспекторами, філіями, галузями, видами забезпечення тощо; аналіз змін рівня резервів банку на основі рівня і тенденцій змін проблемних активів і загальної суми кредитів; аналіз концентрації кредитів за клієнтами, пов'язаними з ними особами, галузями економіки і регіонами.

7. Функція незалежних перевірок кредитної діяльності, призначенням яких є аналіз якості як окремих кредитів, так і кредитного портфеля у цілому. Результати цього аналізу мають подаватися правлінню і спостережній раді на регулярній основі.

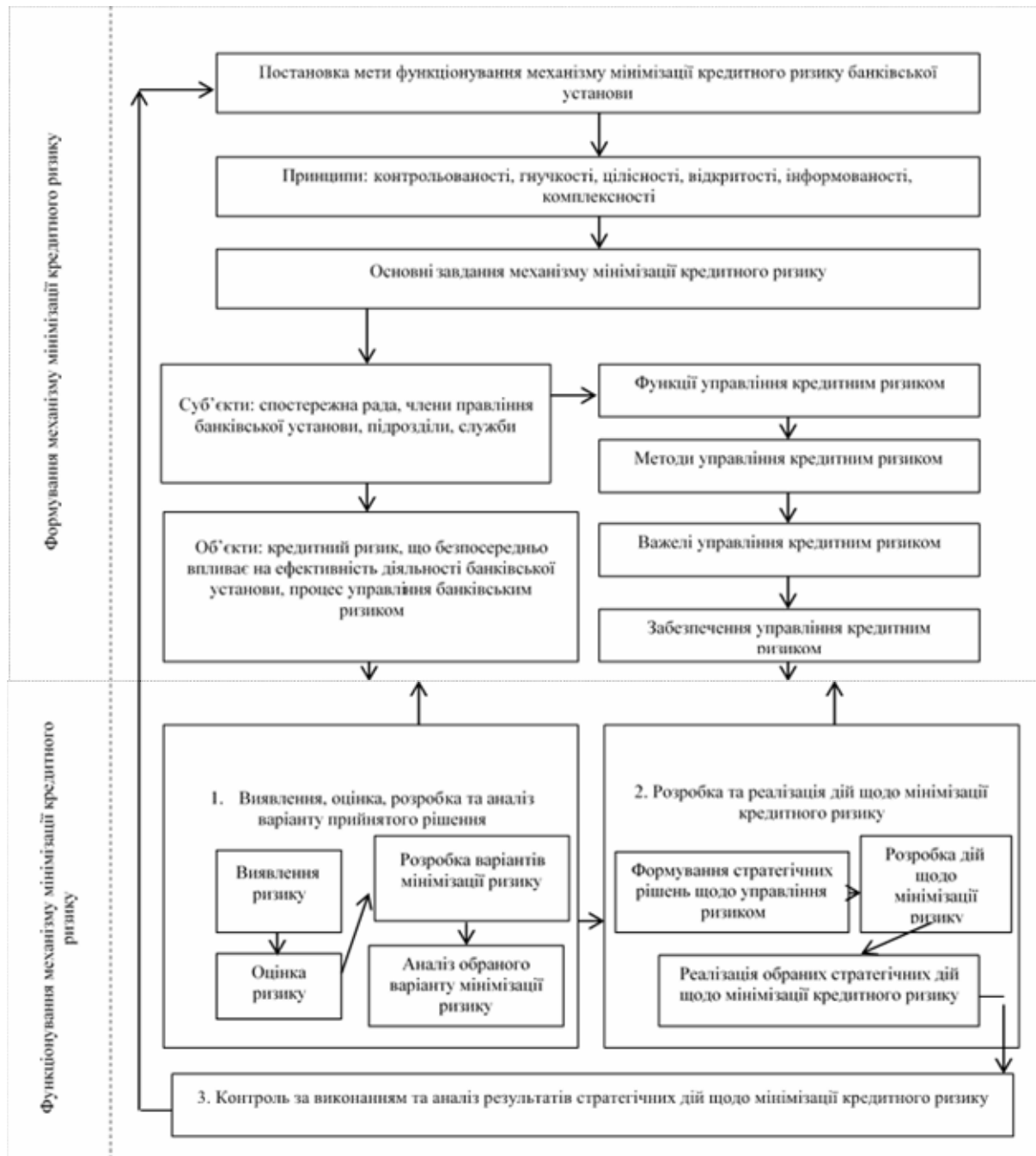


Рис. 2. Механізм мінімізації кредитного ризику

Крім того, для ефективнішого управління кредитним ризиком банкам рекомендується: створити, запровадити в експлуатацію та постійно актуалізовувати систему внутрішніх кредитних рейтингів; на основі реальних спостережень щоквартально обчислювати матрицю ймовірностей міграції кредитних рейтингів та оцінювати на її основі величину необхідних резервів під кредитні збитки у наступних періодах; проводити бек-тестування міграції внутрішніх кредитних рейтингів на реальних даних за максимально можливий період часу.

Сучасна ситуація управління кредитним ризиком комерційними банками України характеризується застосуванням окремих методів його мінімізації, але велика питома вага проблемних кредитів у загальному обсязі доводить недооцінку деяких факторів на практиці, що і призвело до формування численних фінансових проблем, які і досі мають значний вплив на банківську систему України. Тому важливим є виявлення резервів подальшого вдосконалення захисту банків від кредитного ризику. У періоди зниження курсу національної валюти такі кредити є джерелом небезпеки для банків і мають оцінюватись ще під час підготовки кредитного договору більш детально, з врахуванням кон'юнктури валютного ринку. Для цього слід розробити окремі методики оцінки кредитоспроможності позичальників, які звертаються до банку з метою отримання позичок під здійснення експортно-імпортних операцій. Повинні застосовуватись більш жорсткі обмежувальні умови кредитної угоди.

Висновки. Однією з головних проблем українських банків є зосередження на роботі із вузьким колом клієнтів, яке характеризується допущенням недооцінки кредитного ризику по причині надмірної довіри та послаблення контролю з боку банків. Кредити таким клієнтам відрізняються великими обсягами, а отже і великою мірою ризику. Постає необхідність більш ефективної диверсифікації кредитних портфелів банків. Що стосується передачі банками ризику іншим суб'єктам економіки, то для фінансового ринку України не є характерною налагоджена партнерська робота банків зі страховими компаніями з приводу мінімізації кредитного ризику шляхом страхування відповідальності позичальників за непогашення кредиту, а також власне ризику неповернення позички. Одна з основних причин в тому, що комерційні банки не мають впевненості у фінансовій стійкості страхових організацій. За умови не розвинутості аудиторських служб і майже повної відсутності спеціалізованого страхового аудиту і аналізу неможливо оцінити платоспроможність самих страхових організацій, що ставить під сумнів життєвий цикл страхування кредитів (особливо кредитних портфелів).

Література

1. Вітлінський В.В. Кредитний ризик комерційного банку : навч. посіб. / В.В. Вітлінський, О.В. Пернарівський, Я.С. Наконечний, Г.Г. Великоіваненко ; за ред. В.В. Вітлінського – К. : Тов-во «Знання», КОО, 2000. – 251 с.
2. Владичин У.В. Банківське кредитування : навчальний посібник / У.В. Владичин ; за ред. С. К. Реверчука. – К. : Атіка, 2008. – 648 с.
3. Вовк В.Я. Кредитування і контроль [Електронний ресурс] : підручник / В.Я. Вовк, О.В. Хмеленко. – 2008. – Режим доступу : <http://pidruchniki.ws>. – (Дата звернення 20.04.2015)
4. Геєць О.В. Основи банківської справи та управління кредитними ризиками : навч. посіб. / О.В. Геєць, В.М. Домрачев, С.Л. Лондар. – К. : Вид-во Європ. ун-ту, 2004. – 237 с.
5. Денисенко М.П. Грошово-кредитна діяльність банків : навч. посіб. / М.П. Денисенко, В.Г. Кобанов, Л.М. Худолій. – К. : Вид-во Європ. Ун-ту, 2006. – 339 с.
6. Дмитренко М.Г. Кредитування і контроль: у схемах і коментарях : навч.-метод. посіб. / М.Г. Дмитренко, В.С. Потлатюк. – К. : Кондор, 2009. – 296 с.
7. Епіфанов А.О. Управління ризиками банків : монографія у 2 т. Т. 1: Управління ризиками базових банківських операцій / [А. О. Епіфанов, Т. А. Васильєва, С. М. Козьменко та ін.] / за ред. А. О. Епіфанова і Т. А. Васильєвої. – Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2012. – 283 с.
8. Коваленко В.В. Фінансові ризики та шляхи їх мінімізації (правовий акт) / В.В. Коваленко ; за ред. А.Т. Ковальчука. – К. : знання, 2011. – 319 с.
9. Міщенко В.І. Банківські операції : підручник / В.І. Міщенко, Н.Г. Слав'янська, О.Г. Коренева. – 2-е вид., перероб. і доп. – К. : Знання, 2007. – 796 с.
10. Примостка Л.О. Банківські ризики: теорія та практика управління : монографія / Л.О. Примостка, О.В. Лисенок, О.О. Чуб та ін. – К. : КНЕУ, 2008. – 456 с.
11. Річний звіт НБУ за 2014 рік [Електронний ресурс] : офіційний сайт НБУ. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=1756864>. – (Дата звернення 20.08.2015)
12. Чернов В.А. Инвестиционная стратегия / В.А. Чернов. – М. : Юнити, 2004. – 214 с.
13. Шелудько В.М. Фінансовий ринок [Електронний ресурс] / В.М. Шелудько. – Режим доступу : <http://webcache.googleusercontent.com>. – (Дата звернення 25.08.2015).

Надійшла 02.09.2015; рецензент: д. е. н. Нижник В. М.

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ТА ПРИРОДА ВИНИКНЕННЯ ПОДАТКОВОГО БОРГУ

У статті розглянуто економічну сутність, природу виникнення та вплив податкового боргу на економіку країни. Визначено джерела самостійної сплати податкового боргу та проаналізовано динаміку податкового боргу до бюджетів всіх рівнів за 2013–2014 рр.

Ключові слова: податки, штрафи, податковий борг, природа виникнення податкового боргу, джерела погашення податкового боргу.

O. V. KRUPA

Khmelnytsky National University

ECONOMIC NATURE AND CAUSES OF TAX DEBT

In the article the economic substance and nature of occurrence and impact of the tax debt on the economy. Determined that the tax debt is a socio-economic problem, because the lack of revenue leads to a reduction in the potential of the state to invest in the economy and build human capital. The latter is one of the factors of market strain across the country and weakening national positions in international competition. Considered independent source of payment of the tax debt and the dynamics of the tax debt to the state budget for the years 2013–2014

Keywords: taxes, fines, tax debt, the emergence of the nature of the tax debt, sources of tax debt.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Важливою умовою формування цивілізованих ринкових відносин в Україні є побудова і функціонування ефективної податкової системи. Перехід до суто ринкової економіки обумовлює потребу у трансформації як системи оподаткування, так і методів розрахунків та сплати податків і зборів, а відповідно, і механізму їх адміністрування. Водночас існуючі дисбаланси вітчизняної податкової системи зумовлюють недосконалість податкового адміністрування, що значною мірою впливає на виникнення податкового боргу та тіньових відносин у фінансовій сфері. Це обумовлено як кумулятивністю системи оподаткування, так і недоліками у формуванні адміністративно-правових механізмів контролю виконання платниками податків своїх податкових обов'язків, запобігання виникненню податкової заборгованості та забезпечення її своєчасного погашення.

Аналіз останніх досліджень чи публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми. Теоретичним та практичним аспектам виникнення та погашення податкового боргу присвячено праці таких науковців, як В. І. Антипова, З.С. Варналія, О. А. Долгого, О. М. Десятнюка, А. І. Крисоватого, Т. Я. Маршалок, С. В. Онишка, С. П. Познякова, І. М. Таранова, О. М. Тимченко, А. М. Яковлевої та ін. Проте у зв'язку із трансформацією податкової системи України дані питання потребує подальших досліджень.

Метою дослідження є визначення економічної сутності, природи виникнення та впливу податкового боргу на економіку країни, аналіз джерел самостійної сплати податкового боргу та динаміки податкового боргу до бюджетів всіх рівнів за 2013–2014 рр.

Основний матеріал дослідження. Сучасна економіка характеризується непослідовністю свого розвитку. З одного боку, розвиток економічних відносин накладає свій відбиток на становлення податкової системи в державі, а з іншого – на її ефективне функціонування та у зв'язку з цим на зростання загальних соціально-економічних показників. Звідси, реформування податкової системи є складовою частиною глибоких соціально-економічних перетворень у державі. Успіх економічної стабільності значною мірою залежить від створення оптимальних форм оподаткування як для платників податків, так і для держави. Зауважимо, що перешкодою на шляху такої стабільності є виникнення податкового боргу у платників податків перед бюджетами. Окрім того, надмірна податкова заборгованість є загрозою економічній безпеці України [1, с. 118].

Податковий борг історично виник з появою податків. Це фінансове явище зачіпає інтереси усіх суб'єктів фінансових відносин. Їх діалектична суперечливість призводить до розбалансованості фінансових цілей держави та соціально-економічних пріоритетів платників податків, обумовлюючи неналежне виконання податкових зобов'язань.

Податковий борг – це сума узгодженого грошового зобов'язання (з урахуванням штрафних санкцій за їх наявності), але не сплаченого у встановлений Податковим кодексом строк, а також пеня, нарахована на суму такого грошового зобов'язання [2].

В основі визначення податкового боргу закладено такі постулати: зміст податкового боргу базується на суспільно-фінансових відносинах з приводу залучення в бюджет держави грошових коштів та сплати податкових зобов'язань платниками податків; боржником щодо податкового боргу виступає суспільство в особі платників податків; формою податкового зобов'язання є несплата обов'язкових платежів,

які встановлені державою.

Податковий борг буває двох типів: активний та пасивний. Активний тип передбачає збереження можливостей застосування до боржника всіх стягнень, передбачених законодавством. Пасивний тип означає: неможливість застосування до боржника заходів стягнення через об'єктивні причини (підготовка документів для ініціювання справи про банкрутство платника до прийняття ухвали суду про порушення справи про банкрутство); порушення провадження у справі про банкрутство прийняття рішення судом про призупинення стягнення; підготовка документів для ініціювання справи про звернення стягнення боргу на майно платника (до прийняття відповідної ухвали суду); розшук платника-боржника; відсутність активів [3, с.36].

Як суспільне явище податковий борг має доволі складний характер. До основних причин його виникнення відносять: значний спад виробництва та зростання цін на сировину і матеріали; відсутність ринків збуту продукції; проведення бартерних операцій; неплатоспроможність покупців, що тягне за собою несвоєчасне поступлення коштів на банківські рахунки та збільшення дебіторської заборгованості; відсутність обігових коштів; форс-мажорні та непередбачувані обставини; надмірна кредиторська заборгованість; невиконання умов договорів, контрактів партнерами; донарахування сум податків за результатами документальних перевірок підприємств в яких відсутні обігові кошти та майно [4, с. 13].

Зростання рівня податкової заборгованості звужує фінансову базу держави для здійснення необхідних економічних і соціальних програм. Це обмежує її можливості впливати на соціально-економічну ситуацію в країні, перешкоджає стабілізаційним процесам та економічному зростанню.

Джерелами самостійної сплати грошових зобов'язань або погашення податкового боргу платника податків є будь-які власні кошти, у тому числі ті, що отримані від продажу товарів (робіт, послуг), майна, випуску цінних паперів, зокрема корпоративних прав, отримані як позика (кредит), та з інших джерел, з урахуванням особливостей, визначених цією статтею, а також суми надміру сплачених платежів до відповідних бюджетів.

Сплата грошових зобов'язань або погашення податкового боргу платника податків з відповідного платежу може бути здійснена також за рахунок надміру сплачених сум такого платежу (без заяви платника) або за рахунок помилково та/або надміру сплачених сум з інших платежів (на підставі відповідної заяви платника) до відповідних бюджетів.

Не можуть бути використані як джерела погашення податкового боргу платника податків:

- майно платника податків, надане ним у заставу іншим особам (на час дії такої застави), якщо така застава зареєстрована згідно із законом у відповідних державних реєстрах до моменту виникнення права податкової застави;

- майно, яке належить на правах власності іншим особам та перебуває у володінні або користуванні платника податків, у тому числі (але не виключно) майно, передане платнику податків у лізинг (оренду), схов (відповідальне зберігання), ломбардний схов, на комісію (консигнацію); давальницька сировина, надана підприємству для переробки, крім її частини, що надається платнику податків як оплата за такі послуги, а також майно інших осіб, прийняті платником податків у заставу чи заклад, довірче та будь-які інші види агентського управління;

- майнові права інших осіб, надані платнику податків у користування або володіння, а також немайнові права, у тому числі права інтелектуальної (промислової) власності, передані в користування такому платнику податків без права їх відчуження;

- кошти кредитів або позик, наданих платнику податків кредитно-фінансовою установою, що обліковуються на позичкових рахунках, відкритих такому платнику податків, суми акредитивів, що виставлені на ім'я платника податків, але не відкриті, суми авансових платежів та попередньої оплати за контрактами підприємств суднобудівної промисловості, отримані від замовників морських та річкових суден та інших плавучих засобів;

- майно, включене до складу цілісних майнових комплексів державних підприємств, які не підлягають приватизації, у тому числі казенних підприємств. Порядок віднесення майна до такого, що включається до складу цілісного майнового комплексу державного підприємства, встановлюється Фондом державного майна України;

- майно, вільний обіг якого заборонено згідно із законодавством України;

- майно, що не може бути предметом застави відповідно до Закону України «Про заставу»;

- кошти інших осіб, надані платнику податків у вклад (депозит) або довірче управління, а також власні кошти юридичної особи, що використовуються для виплат заборгованості з основної заробітної плати за фактично відпрацьований час фізичним особам, які перебувають у трудових відносинах з такою юридичною особою [2].

Проаналізуємо стан податкового боргу у 2013-2014 роках. Так, за підсумками 2014 року податковий борг за податковими зобов'язаннями платників податків до Зведеного бюджету України (28,8 млрд грн) в обсязі номінального ВВП за 2014 рік (1 566,7 млрд грн) склав 2,0 відсотки (рис. 1).

За 2014 рік надходження, забезпечені підрозділами погашення заборгованостей органів державної фіскальної служби, до зведеного бюджету склали 8,3 млрд грн, що на 44,3 %, або на 2,6 млрд грн більше, ніж у 2013 році.

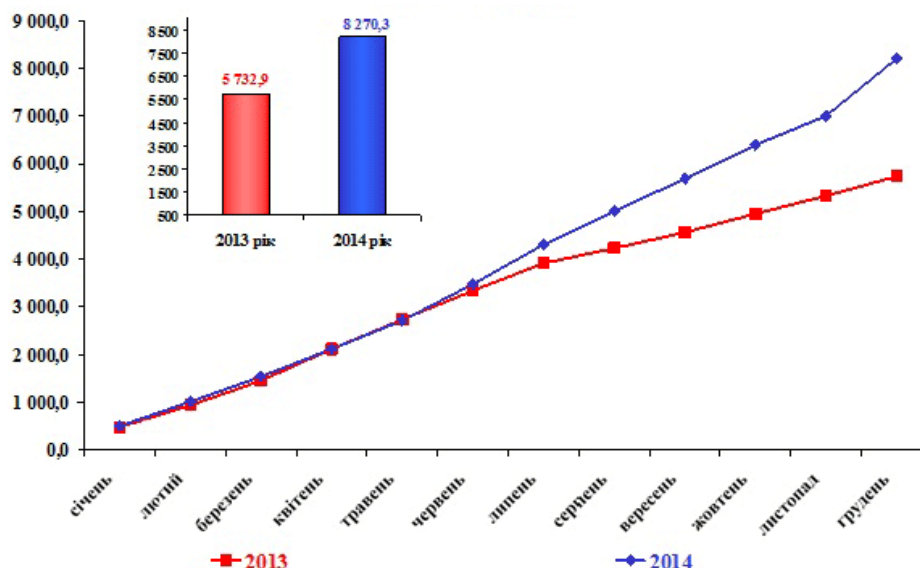


Рис. 1. Динаміка надходжень, забезпечених підрозділами погашення заборгованостей органів Державної фіскальної служби до бюджетів всіх рівнів за 2013-2014 роки

Завдяки посиленню контролю за дотриманням платниками податків умов розстрочень, наданих відповідно до статті 100 Податкового кодексу України, Державній фіскальній службі України у 2014 році вдалось значно підвищити ефективність застосування даного механізму. Так, за 2014 рік платникам податків було надано розстрочок грошових зобов'язань та податкового боргу на загальну суму 5 684,6 млн грн, що на 1 158,5 млн грн, або на 25,6% більше, ніж у 2013 році (4526,1 млн гривень). При цьому фіскальними органами забезпечено збільшення рівня дострокової сплати розстрочених сум. Якщо у 2013 році достроково було сплачено 418,7 млн грн, або 9,2% наданих розстрочень, то у 2014 році цей показник збільшився на 480,6 млн грн. і склав 899,3 млн грн, або 15,8% до наданих розстрочень. Крім того, за 2014 рік було скасовано розстрочень на 189,6 млн грн, що на 154,4 млн грн, або на 44,9% менше, ніж у 2013 році. За рахунок цього більш ніж вдвічі зменшено питому вагу скасованих розстрочок у сумі наданих (з 7,6% у 2013 році до 3,3% у 2014 році). За підсумками 2014 року податковий борг за податковими зобов'язаннями платників податків до Зведеного бюджету України (28,8 млрд грн) в обсязі номінального ВВП за 2014 рік (1566,7 млрд грн) склав 2,0 відсотки.

Висновки. Таким чином, в Україні хронічна заборгованість зі сплати податків та обов'язкових платежів стала постійним атрибутом державних фінансів. Невиправдане зростання обсягів несплачених податків гальмує процес макрофінансової стабілізації й економічного зростання країни. Приховування об'єктів оподаткування, ухилення від сплати податків, незадовільний стан фінансової дисципліни великих платників нараховують дефіцит бюджетних надходжень. За умов фінансової кризи, коли об'єктивна обмеженість грошових коштів стає ще відчутнішою, проблема податкової заборгованості набуває в Україні особливої небезпечності, ставлячи під загрозу виконання економічних і соціальних програм. Водночас ця проблема має й морально-етичний аспект, віддзеркалюючи нехтування платниками їх конституційних обов'язків сплачувати податки. Недосконала практика подолання існуючих проблем багато в чому обумовлена відсутністю відповідного теоретико-методологічного обґрунтування економічної природи, сутності податкового боргу та концептуальних засад управління ним в Україні.

Література

1. Угрин В. В. Економічна природа та причини виникнення податкового боргу / В. В. Угрин // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»: збірник наукових праць / ред. кол. : І. Д. Пасічник, О. І. Дем'янчук. – Острог : Видавництво Національного університету «Острозька академія», 2013. – Випуск 24. – С. 118–122.
2. Податковий кодекс від 02. 12. 2010 р. № 2755-VI / Верховна Рада України / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/>
3. Ільяшенко В. А. Причини виникнення та методи скорочення податкового боргу в Україні / В. А. Ільяшенко // Науковий вісник Чернігівського державного інституту економіки і управління. Серія 1: Економіка. – 2013. – Вип. 2. – С. 34–40.
4. Десятнюк О. М. Управління податковим боргом : навчальний посібник / О. М. Десятнюк, Т. Я. Маршалок. – Тернопіль : Вектор, 2013. – 340 с.

Надійшла 02.09.2015; рецензент: д. е. н. Хрущ Н. А.

УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ БЕЗПЕКОЮ БАНКІВ УКРАЇНИ

В статті розглянуто сутність поняття безпеки, фінансової безпеки банку та безпеки банківської системи. Відображено формування фінансової безпеки банківської системи у двох аспектах. Розглянуто вплив зовнішніх і внутрішніх факторів на фінансову безпеку банків. Проведено аналіз основних макроекономічних індикаторів країни. Проаналізовано значення економічних нормативів банків України для визначення фінансової безпеки банківської системи. Розраховано основні показники ефективності банків України протягом досліджуваного періоду. Розглянуто проблеми розвитку банківської системи країни.

Ключові слова: безпека банків; фінансова безпека банків; економічна безпека банківської системи; безпека банківської системи; регулятивний капітал; норматив достатності (адекватності) регулятивного капіталу; норматив (коефіцієнт) співвідношення регулятивного капіталу до сукупних активів; норматив миттєвої ліквідності; норматив поточної ліквідності; норматив короткострокової ліквідності; норматив максимального розміру кредитного ризику на одного контрагента; норматив великих кредитних ризиків; норматив максимального розміру кредитів, гарантій та поручительств, наданих одному інсайдеру; норматив загальної суми інвестування.

S. M. KSONDZ

Khmelnytskyi National University

MANAGEMENT OF FINANCIAL SECURITY OF UKRAINIAN BANKS

In the article the essence of the concept of security, financial, bank security and safety of the banking system. Displaying formation of financial security of the banking system in two ways. The influence of external and internal factors on the financial security of banks. The analysis of the main macroeconomic indicators of the country. Analyzes economic requirements mentioned banks Ukraine to determine the financial security of the banking system. Calculated basic performance of banks Ukraine during the study period. The problems of the banking system.

Keywords: security banks; financial security banks; economic security of the banking system; safety of the banking system; regulatory capital; statutory (adequacy) regulatory capital; ratio (ratio) the ratio of regulatory capital to total assets; instant liquidity ratio; current liquidity; short-term liquidity; the maximum credit exposure to one counterparty; standard large credit risks; maximum loan, guarantees and warranties to one insider; total investment ratio.

Актуальність теми. Безпека банків є невід'ємною складовою національної фінансової безпеки. При цьому банківська система є найважливішою складовою фінансово-кредитної системи держави. Ефективність діяльності банківських установ у ринковій економіці значною мірою обумовлюється станом його фінансів, що потребує розгляду проблем забезпечення їх фінансової безпеки.

Фінансова безпека окремого банку тісно пов'язана з безпекою банківської системи в цілому. Вони впливають одна на одну. З одного боку, проблеми, що виникли в одному банку, здатні викликати «ефект доміно» і призвести до системної банківської кризи. Пояснюється це природою банківської діяльності, адже банки працюють переважно з чужими грошима. Саме тому, будь-яка недовіра з боку населення до окремого банку, особливо великого, може зумовити масовий відтік депозитів з банківської системи. З іншого боку, структурні проблеми банківського сектора підривають довіру до будь-якого окремого банку. Все це пояснює ту важливу роль, яку відіграє забезпечення фінансової безпеки банків, що вимагає підвищеної уваги до управління нею і зумовлює актуальність теми статті.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням фінансової безпеки банків багато уваги приділили відомі зарубіжні вчені: Е. Дж. Долан, Р. Л. Міллер, П. С. Роуз, Дж. Ф. Синк, Дж. К. Ван Хорн та ін. Українськими вченими дослідження фінансової безпеки банків почали проводитися лише з початком реформ, спрямованих на становлення основ ринкової економіки України як незалежної держави. Окремі аспекти фінансової безпеки розглядалися такими видатними вченими, як А. Н. Мороз, М. І. Савлук, О. Д. Заруба, М. Ф. Пуховкіна – при дослідженні проблем фінансового менеджменту та аналізу діяльності банків; К. Є. Раєвським, Р. І. Шиллером, В. П. Пантелєєвим, С. П. Халявою – при обґрунтуванні підходів щодо забезпечення банківської прибутковості, ліквідності, платоспроможності, аналізу результатів їх діяльності, фінансової звітності, узагальнюючої оцінки фінансового стану банку; А. Г. Мазаракі, Н. Б. Шульгою, Л. В. Свистун – при обґрунтуванні методологічних основ побудови рейтингових систем оцінки діяльності банків; Н. М. Шелудько – при виявленні факторів і критеріїв фінансової стійкості банків.

Внесок перелічених вчених у вирішення проблем забезпечення фінансової безпеки на різних рівнях і в різних сферах є безцінним, але необхідно відзначити, що питання фінансової безпеки банків все ще є недостатньо вивченими.

Метою даної статті є дослідження теоретичних та практичних аспектів управління фінансовою безпекою банків в банківській системі України.

Виклад основного матеріалу. Науковці, які досліджують фінансову безпеку, вказують на те, що дана проблема має два аспекти. З одного боку, необхідно працювати над забезпеченням фінансової безпеки

банківської системи в цілому, а з іншого – потрібно також досліджувати питання забезпечення фінансової безпеки окремої банківської установи.

Поняття економічної безпеки банківської системи, як правило, визначається як стан, при якому фінансова стабільність і репутація банківських установ не можуть бути втрачені внаслідок цілеспрямованих дій певної групи осіб або організації як всередині, так і за межами держави, а також через негативні макроекономічні та політичні фактори.

Окреслюючи поняття «фінансова безпека», варто розпочати з розуміння сутності безпеки.

В. Даль зазначав, що безпека – це стан або властивість, яким характеризується певний об'єкт [4].

Ф. Брокгауз та І. Єфрон писали, що безпека долається усуненням небезпеки. Звідси випливає, що і безпека і небезпека – це характеристики якісного стану певного об'єкта, які протилежні за своїм значенням і характеризують різні рівні його якості [4].

Тобто, безпека банку передусім виступає якісною його характеристикою і характеризує його стан як такий, за якого відсутні небезпеки. Водночас, безпека як саме поняття існує лише з огляду на певний його прояв, сферу інтересів, діяльність тощо.

Тоді поняття «фінансова безпека банку» має характеризувати якість його фінансового стану з позиції небезпеки та загрози. Звідси, під фінансовою безпекою банківських установ пропонуємо розуміти стан захищеності життєво важливих інтересів банку від різноманітних внутрішніх і зовнішніх загроз, який гарантує найбільш ефективне використання фінансових ресурсів для забезпечення стійкого функціонування та розвитку банку. Звісно, безпека банківської системи країни обумовлена фінансовою стабільністю окремо взятих банківських установ.

За визначенням вчених Т. Муляр та А. Мойсієнко: «Безпека банківської системи – це спроможність банківської системи стабільно і надійно забезпечувати фінансову самостійність держави, ефективно формувати, зберігати від надмірного знецінення та раціонально використовувати фінансові ресурси країни для забезпечення її соціально-економічного розвитку і обслуговування фінансових зобов'язань» [2].

Великий економічний словник дає таке визначення: «Безпекою банку є стан захищеності його життєво важливих інтересів від недобросовісної конкуренції, протиправної діяльності кримінальних формувань і окремих осіб, здатність протистояти зовнішнім і внутрішнім загрозам, зберігати стабільність функціонування і розвитку відповідно до статутних цілей» [1]. Серед науковців не існує єдиної думки щодо визначення поняття «фінансової безпеки банку».

Фінансова безпека банківської системи розглядається у двох аспектах [5]:

- щодо фінансових наслідків діяльності банків для країни в цілому та окремих клієнтів і контрагентів;

- щодо недопущення та запобігання явним і потенційним загрозам фінансовому стану всієї банківської системи країни, Національного банку України й окремих банківських установ.

Поняття «фінансова безпека банку» характеризує якість його фінансового стану з позиції небезпеки та загрози. У такому випадку основною якісною характеристикою фінансового стану банку буде виступати його фінансова стійкість, як здатність банку зберігати свої фінансові показники в умовах негативного впливу різноманітних факторів ринкової ситуації та фінансова незалежність – здатність банку виконувати свої фінансові зобов'язання за рахунок власних фінансових ресурсів. Таким чином, можна говорити, що фінансова безпека банку є якісною характеристикою його фінансового стану. Такий підхід узагальнює позиції провідних учених щодо розуміння фінансової безпеки банку та наповнює його особливим змістом, що характеризує це поняття як наукову категорію.

Основна мета забезпечення фінансової безпеки банку полягає в стійкому і ефективному функціонуванні, створенні необхідного потенціалу розвитку і майбутнього зростання. Відповідно, узагальнення різних підходів до сутності поняття «фінансова безпека банку» дозволило визначити його як стан банківської установи, що характеризується збалансованістю і стійкістю до впливу зовнішніх і внутрішніх загроз, його здатністю досягати поставлених цілей і генерувати фінансові ресурси в достатньому обсязі для забезпечення поточної діяльності та стійкого розвитку.

Серед проблем захисту банківської діяльності від загроз зовнішнього та внутрішнього характеру все більш актуалізується необхідність забезпечення охорони фінансових ресурсів, убезпечення інформації, майна й персоналу банку, створення дієвих механізмів фінансового захисту банківської системи.

Варто зазначити, що фінансова безпека банку безпосередньо залежить від загроз, що існують або можуть виникати в процесі його діяльності. Загрози можна поділити на дві великі групи – внутрішні й зовнішні [6].

До зовнішніх належать загрози, що містять у собі фактори, що є результатом впливу зовнішнього середовища на банк, зокрема діяльність держави, економічна кон'юнктура в країні та світі, конкуренти та ін.

До внутрішніх загроз належать фактори, що безпосередньо генеруються банком, або є частиною його внутрішнього середовища, наприклад рівень забезпеченості фінансовими ресурсами, незадовільну структуру активів і пасивів, некомпетентність вищого керівництва і персонал.

Своєчасне виявлення внутрішніх та зовнішніх загроз викликає необхідність створення дієвої

системи управління фінансовою безпекою банку, метою функціонування якої, є збільшення маси отриманого прибутку, прискорення оборотності капіталу, зростання курсової вартості цінних паперів банку.

Оскільки фінансова безпека банків підвладна дії впливу як внутрішніх, так і зовнішніх чинників, а банківська система України являється частиною економічної системи країни, тому, в першу чергу, необхідно з'ясувати вплив та умови економічного середовища, в якому функціонують банки. Тому проведемо аналіз основних макроекономічних індикаторів країни (таблиця 1).

Таблиця 1

Основні макроекономічні показники України за 2012-2014 роки

Показник	Роки			Абсолютне відхилення, +/-	
	2012	2013	2014	2013-2013	2014-2013
ВВП фактичний, млн грн.	1411238	1454931	1566728	43693,00	111797
Рівень безробіття, %	8,1	7,7	9,3	-0,40	1,60
Дефіцити/профіцит Державного бюджету, млн грн.	-53445	-64708	-78052	-11263,00	-13344
Зовнішній борг, млн дол. США	135065	142520	126307	7455,00	-16213
Обмінний курс, грн/дол. США	7,99	7,99	21,44	0,00	13,45
Імпорт товарів та послуг, млн дол. США	104361	100796	73768	-3565,00	-27028
Грошова маса (агрегат М3), млн грн.	773199	908994	936216	135795,00	27222

Важливого значення для аналізу фінансової безпеки банківської системи мають значення економічних нормативів банків України, що наведено в таблиці 2.

Економічна ситуація в Україні в 2014 році значно погіршилася. Спостерігалось стрімке падіння обсягів виробництва всіх основних видів економічної діяльності, крім сільського господарства. Значного негативного удару по економіці країни завдало стрімке зростання курсу долара майже в 3 рази. Відбувалося зростання інфляційного тиску на економіку, що супроводжувалося падінням реальних доходів населення та відповідно зниженням його купівельної спроможності.

Серед основних факторів, що зумовлювали негативні економічні тенденції в 2014 році, були анексія АР Крим та воєнні дії на сході країни, розрив міжрегіональних зв'язків, звуження як зовнішнього, так і внутрішнього попиту на продукцію вітчизняних виробників, скорочення державного фінансування, погіршення фінансових результатів підприємств тощо. Водночас високий урожай зернових, зібраний аграріями в звітному році, та лібералізація умов доступу вітчизняних товарів на ринки ЄС мали позитивний вплив на економіку країни.

Отже, загалом значення усіх нормативів по банківській системі залишаються в межах норми. Регулятивний капітал українських банків в 2014 році знизився на 16,027 млрд грн, або на 7,8%, про що свідчать значення економічних нормативів по системі на 1 січня 2015 року, опубліковані на сайті Національного банку України.

За інформацією регулятора, норматив адекватності (достатності) регулятивного капіталу знизився на 2,6% – до 15,60%, тоді як норматив миттєвої ліквідності виріс на 0,14 % – до 57,13%, а норматив максимального розміру кредитного ризику на одного контрагента знизився на 0,32% – до 22,01%. Стрімко зріс норматив великих кредитних ризиків на 77,99 % – до 250,04 %.

Варто зауважити, що до зниження рівня фінансової безпеки банків призводить також їх збиткова діяльність. Першими ознаками, що банк стане банкрутом є відсутність протягом тривалого часу прибутків, адже збиткова робота банку призводить до зменшення його власного капіталу, що порушує стійкість та надійність банку. Основні показники ефективності банків України протягом 2012–2014 років наведено в таблиці 3.

Слід відмітити, що основними причинами виникнення збиткової діяльності банків є: низька якість кредитного портфеля, значні втрати від торгівлі цінними паперами та інші. Вагоме місце також припадає на невідповідність між ставками за залученими депозитами та виданими кредитами.

Проаналізувавши ефективність роботи банків України протягом 2012–2014 років, зауважимо, що протягом 2012-2013 років показники ефективності мали позитивні значення, діяльність банківського сектору була прибутковою, що сприяло значній рентабельності активів та капіталу. Проте, у зв'язку з останніми подіями, станом на 01.01.2015 року показники ефективності та прибутковості банків почали різко знижуватися, загальна діяльність банківського сектору була збитковою, а рентабельність активів і капіталу від'ємною, що в результаті може призвести до ймовірності банкрутства банківських установ.

Таблиця 2

Значення економічних нормативів по системі банків України за 2012-2014 роки

Норматив		За станом на:			Абсолютне відхилення (+,-)	
		01.01.2013	01.01.2014	01.01.2015	2013-2012	2014-2013
1	2	3	4	5	6	7
H1	Регулятивний капітал (млн грн)	178908,9	204975,9	188948,9	26067	-16027
H2	Норматив достатності (адекватності) регулятивного капіталу (не менше 10 %)	18,06	18,26	15,6	0,2	-2,66
H3	Норматив (коефіцієнт) співвідношення регулятивного капіталу до сукупних активів (не менше 9 %)	14,89	13,98	-	-0,91	-
H3-1	Норматив (коефіцієнт) співвідношення регулятивного капіталу до зобов'язань (не менше 10 %)	18,28	17,41	-	-0,87	-
H4	Норматив миттєвої ліквідності (не менше 20 %)	69,26	56,99	57,13	-12,27	0,14
H5	Норматив поточної ліквідності (не менше 40 %)	79,09	80,86	79,91	1,77	-0,95
H6	Норматив короткострокової ліквідності (не менше 60 %)	90,28	89,11	86,14	-1,17	-2,97
H7	Норматив максимального розміру кредитного ризику на одного контрагента (не більше 25 %)	22,1	22,33	22,01	0,23	-0,32
H8	Норматив великих кредитних ризиків (не більше 8-кратного розміру регулятивного капіталу)	172,91	172,05	250,04	-0,86	77,99
H9	Норматив максимального розміру кредитів, гарантій та поручительств, наданих одному інсайдеру (не більше 5 %)	0,37	0,36	0,13	-0,01	-0,23
H10	Норматив максимального сукупного розміру кредитів, гарантій та поручительств, наданих інсайдерам (не більше 30 %)	2,41	1,63	1,37	-0,78	-0,26
H11	Норматив інвестування в цінні папери окремо за кожною установою (не більше 15 %)	0,09	0,04	0,01	-0,05	-0,03
H12	Норматив загальної суми інвестування (не більше 60 %)	3,48	3,15	2,97	-0,33	-0,18

Таблиця 3

Основні показники ефективності банків за 2012-2014 роки

Назва показника	2012 рік	2013 рік	2014 рік	Відхилення, (+/-)	
				2012-2013	2013-2014
Рентабельність активів, %	0,45	0,12	-4,07	-0,33	-4,19
Рентабельність капіталу, %	0,03	0,81	-30,46	0,78	-31,27
Фінансові результати, млн грн.	4899	1436	-52966	-3463	-54402

Висновок. Проаналізувавши різноманітні показники розвитку банківської системи країни, слід відмітити, що основними проблемами банківського сектору України протягом звітного року були значний

вдплив ресурсів з банківської системи, погіршення якості кредитних портфелів банків та збиткова діяльність. Зростання основних показників діяльності банківського сектору за підсумками 2014 року відбулося лише за рахунок курсової переоцінки активів та зобов'язань банків через зниження курсу гривні до основних іноземних валют. Від'ємний фінансовий результат діяльності банків переважно було сформовано банками I групи, що кредитували масштабні проекти та понесли значні втрати від окупації АР Крим та ситуації на сході України. За даними щорічного групування банків за розміром активів у 2014 році до I групи віднесено 15 банків, до II групи – 20 банків, до III групи – 23 банки та до IV групи – 122 банки. У 2014 році тривав процес концентрації активів, капіталу та зобов'язань у банках I групи, де на 01.01.2015 було сконцентровано 73,3% загальних активів банків України, 74,5% капіталу та 72,8% загального обсягу зобов'язань.

Література

1. Азрилян А. Н. Большой экономический словарь / А. Н. Азрилян. – 4-е изд., доп. и перераб. – М. : Ин-т новой экономики, 1999. – 1248 с.
2. Александрова М. М. Розвиток фінансів в умовах відкритої економіки : монографія / М. М. Александрова, Н. Г. Виговська та ін. ; за ред. проф. О. М. Петрука. – Житомир, 2012. – 416 с.
3. Герасимов П. А. Экономическая безопасность банка: концептуальный подход / П. А. Герасимов // Банковские услуги. – 2014. – № 4. – С. 20–30.
4. Голіков І. В. Сутність та еволюція поняття економічна безпека / І. В. Голіков // Проблеми економіки. – 2014. – № 1. – С. 309–314.
5. Гриценко Р. Економічна безпека банківської системи України / Гриценко Р. // Вісник Національного банку України. – 2013. – № 4. – С. 27–28.
6. Кириченко О. А. Вплив зовнішніх боргів на економічну безпеку українських банків / О. А. Кириченко, В. Д. Кудрицький // Механізм регулювання економіки. – 2010. – № 1. – С. 160–169.
7. Крамаренко Г. О. Стан фінансового сектора України в умовах ринкової трансформації економіки / Г. О. Крамаренко // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України : зб. наук. пр. – Суми : УАБС НБУ. – 2014. – Т. 14. – С. 11–18.

Надійшла 14.09.2015; рецензент: д. е. н. Хрущ Н. А.

ЗМІЦНЕННЯ МАТЕРІАЛЬНО-ФІНАНСОВОЇ ОСНОВИ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ

В статті досліджено сучасний стан формування фінансових ресурсів місцевих бюджетів з урахуванням внесених змін до бюджетного та податкового кодексу. Досліджено джерела формування I та II кошика місцевих бюджетів відповідно до покладених та делегованих повноважень. В роботі запропоновано шляхи забезпечення делегованих повноважень органами місцевого самоврядування. За результатами проведеного дослідження сформовано джерела доходів місцевих бюджетів та запропоновано шляхи зміцнення матеріально-фінансової основи місцевого самоврядування.

Ключові слова: місцеве самоврядування, децентралізація, власні повноваження, делеговані повноваження, матеріальні ресурси, фінансові ресурси, місцевий бюджет, доходи місцевих бюджетів, місцеві податки і збори, органи місцевого самоврядування.

V. E. KUDELSKY
Khmelnitsky National University

STRENGTHENING FINANCIAL MATERIAL BASIS OF LOCAL GOVERNMENT

In the article the current state of financial resources of local budgets, taking into account changes to the budget and tax code. Investigated sources of the first and second basket according to local budgets assigned and delegated authority. The paper presents ways of providing delegated powers by local authorities. The results of the study formed the sources of income of local budgets and the ways of enhancing the material and financial basis of local government.

Keywords: local government, decentralization, own powers delegated authority, material resources, financial resources, local budget, local budget revenues, local taxes and fees local governments.

Актуальність теми. Однією з найбільш важливих передумов демократичної держави є самостійність і незалежність органів місцевого самоврядування. Фінансовою основою місцевого самоврядування є доходи місцевих бюджетів. Як економічна категорія, доходи місцевих бюджетів відображають відносини з приводу формування і використання фінансових ресурсів на регіональному рівні, призначених для реалізації функцій місцевих органів влади. Особливості формування доходів місцевих бюджетів полягають у розмежуванні повноважень між центральними і місцевими органами влади, що останнім часом набуло особливої актуальності.

Однією із важливих проблем формування матеріально-фінансової основи місцевих бюджетів є забезпечення збалансованого соціально-економічного розвитку регіонів та формування міжбюджетних відносин, з метою підвищення рівня фінансової самодостатності шляхом посилення бюджетної децентралізації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичними та методологічними проблемами формування і використання фінансових ресурсів місцевих бюджетів у вітчизняній фінансовій науці присвячені праці вчених-економістів С. Буковинського, О. Василика, А. Даниленка, О. Кириленко, В. Кравченка, І. Луїної, І. Лютого, В. Опаріна, К. Павлюк, О. Романенко, В. Федосова, І. Чугунова, С. Юрія та ін.

Значний внесок в осмислення нагальних проблем місцевого самоврядування та дослідження шляхів їх вирішення зробили сучасні фахівці галузі державного управління та місцевого самоврядування: О. Батанова, В. Борденюк, О. Дробота, М. Корнієнко, О. Лазор, П. Любченко та інші. В цілому сучасний стан місцевого самоврядування характеризується відсутністю належного матеріального та фінансового, кадрового та іншого ресурсного забезпечення необхідного для виконання завдань і повноважень органів місцевого самоврядування.

Питаннями функціональної достатності органу місцевого самоврядування цікавляться сучасні вчені. Так, В. Куйбіда аналізує принципи і методи діяльності органів місцевого самоврядування, Ю. Шаров – питання стратегічного планування у муніципальному менеджменті, В. Анфілатов з колегами здійснює системний аналіз в управлінні, Г. Парсаданов – питання планування та прогнозування соціально-економічної системи, С. Янг – проблеми системного управління організацією.

Проте, незважаючи на велику кількість досліджень, питання формування матеріально-фінансових ресурсів місцевих бюджетів в умовах децентралізації фінансових ресурсів та змін сьогодення є малодослідженим та потребують проведення подальших досліджень у зв'язку з внесенням змін до податкового та бюджетного законодавства.

Метою написання статті є проведення аналізу сучасного стану забезпечення фінансовими ресурсами місцевих бюджетів в умовах децентралізації фінансових ресурсів та відповідність їх внесеним змінам до бюджетного та податкового законодавства, спрямованого на збільшення доходів місцевих

бюджетів, а також запропонувати шляхи зміцнення матеріально-фінансової основи місцевого самоврядування.

Виклад основного матеріалу. Згідно з чинним законодавством сфери діяльності і завдання органів місцевого самоврядування поділяються на власні і делеговані. З метою виконання власних повноважень органи місцевого самоврядування самостійно визначають мінімальний обсяг фінансових ресурсів.

Між ланками бюджетної системи різних рівнів, доходи розподіляються відповідно до загальнодержавних законів, а всередині ланки – відповідно до рішень місцевих органів влади.

З метою підвищення фінансової самостійності місцевих бюджетів продовжено процес проведення бюджетної децентралізації. Тому, внесено зміни до Бюджетного та Податкового кодексів, а в подальшому планується внесення змін до Конституції України (щодо повноважень органів державної влади та місцевого самоврядування) та ще до цілого ряду законів [1].

Метою бюджетної децентралізації повинно стати зміцнення та збільшення частки доходів місцевих бюджетів у зведеному бюджеті.

Основними завданнями, які будуть реалізовані в рамках бюджетної децентралізації є: перегляд та визначення переліку власних та делегованих повноважень; розширення фінансової бази органів місцевого самоврядування; перехід до системи цільових трансфертів, спрямованих на компенсацію видатків органів місцевого самоврядування в результаті реалізації ними делегованих функцій; запровадження розрахунку на основі формули перерозподілу національних податків, закріплених за місцевими бюджетами; запровадження максимального рівня прозорості використання бюджетних коштів органами місцевого самоврядування [2].

Децентралізація бюджетних фінансових ресурсів передбачає:

- зміну системи оподаткування, при якій змінюються питомі надходження на користь місцевих бюджетів;

- зміну трансфертної політики, яка не зможе будуватись на радянському принципі «від кожного по можливостям – кожному по необхідності»;

- надання органами місцевого самоврядування більших повноважень в напрямку розробки та реалізації різноманітних програм соціально – економічного розвитку [3].

Проведення бюджетної децентралізації в Україні у формі збільшення повноважень та забезпеченості матеріально-фінансовими ресурсами органів місцевого самоврядування триває з року в рік та щороку декларується в Основних напрямках бюджетної політики.

Для оцінки ступеня бюджетно-фінансової децентралізації використовують показник частки місцевих рівнів управління у доходах і видатках консолідованого бюджету [4]. Показником високого рівня децентралізації є частка місцевих видатків на рівні більш як 45 % загальнодержавних видатків, середнього рівня – 30–45%, а низького рівня – менш як 30 %.

Протягом 2011–2013 рр. рівень бюджетної централізації зменшився з 78,3 % до 76,2 %, і відповідно рівень децентралізації бюджетних ресурсів збільшується з 21,7 до 22,2 %. У 2014 році відбулося незначне збільшення частки у доходах зведеного бюджету – 77,8 %, при цьому відбулося зменшення частки місцевих бюджетів у доходах зведеного бюджету – 22,2 % (таблиця 1).

Таблиця 1

Доходи зведеного, державного та місцевих бюджетів України за 2013–2014 роки [2, с. 27]

Показники	2013 рік	2014 рік	2014 рік проти 2013 року	
			Абсолютний приріст, млрд грн.	Темп приросту, %
Зведений бюджет, млрд грн., у т.ч.:	442,8	455,9	13,1	3,0
загальний фонд	75,0	388,9	13,9	3,7
спеціальний фонд	67,8	67,0	-0,8	-1,2
Державний бюджет (без урахування міжбюджетних трансфертів), млрд грн., у т.ч.:	337,6	354,8	17,2	5,1
частка у доходах зведеного бюджету, %	76,2	77,8	x	x
загальний фонд	290,1	308,7	18,6	6,4
спеціальний фонд	47,5	46,1	-1,4	-3,0
Місцеві бюджети (без урахування міжбюджетних трансфертів), млрд грн., у т.ч.:	105,2	101,1	-4,1	-3,9
частка у доходах зведеного бюджету, %	23,8	22,2	x	x
загальний фонд	84,9	80,2	-4,7	-5,5
спеціальний фонд	20,3	20,9	0,6	3,0

Як видно з таблиці 1 структура доходів місцевих бюджетів свідчить про зростання частки міжбюджетних трансфертів у доходах місцевих бюджетів та негативним наслідком бюджетно-фінансової децентралізації в Україні.

Одночасно збільшується обсяг міжбюджетних трансфертів, що надходять з Державного бюджету України до місцевого бюджету. В 2014 році до місцевого бюджету спрямовано 130492,3 тис. грн, або 75,1 %, що свідчить про зниження ступеня централізованості бюджету та підвищення рівня ще більшої залежності надходжень місцевого бюджету від Державного бюджету України.

Значна залежність місцевих бюджетів від державного бюджету свідчить про недосконалість розподілу доходно-видаткових повноважень між рівнями управління і системи міжбюджетних відносин, а також про проблеми з нарощуванням доходної частини місцевих бюджетів через слабку економічну розвиненість окремих територій [5].

Відповідно до Бюджетного кодексу, відбулись значні зміни до підходів у формуванні видаткових повноважень, які делегуються виключно на рівень міста обласного значення, районний рівень та рівень територіальних громад, які будуть об'єднані.

Завдяки запровадженню нової моделі фінансового забезпечення місцеві бюджети отримають додатковий ресурс до загального фонду в сумі понад 22 млрд грн. А загалом, враховуючи сальдо міжбюджетних трансфертів, – понад 40 млрд грн в цьому році [6].

Крім позитивних зрушень за наслідками проведення бюджетної децентралізації на сьогодні існує ряд проблемних питань, які виникли в ході практичного застосування нових норм бюджетного законодавства, що потребують вирішення на законодавчому рівні.

Однак, доходи місцевих бюджетів мають відповідну законодавчу базу – Конституція України, Бюджетний кодекс, Закони України «Про податкову систему України», «Про місцеве самоврядування в Україні» та інші нормативні акти.

Доходи бюджету формуються за рахунок податкових надходжень, неподаткових надходжень, доходів від операцій із капіталом та трансфертів.

Перелік доходів, що закріплюються за місцевими бюджетами, визначено у статтях 64, 66, 68, 69 Бюджетного кодексу України за видами бюджетів та видами податків і зборів, що зараховуються до цих бюджетів [7].

Згідно з положеннями Бюджетного кодексу, дохідна частина місцевих бюджетів складається з доходів, що враховуються при визначенні обсягів міжбюджетних трансфертів, та доходів, що не враховуються. У Бюджетному кодексі вводиться поняття «кошика доходів місцевого самоврядування» для бюджетів територіальних громад (сіл, селищ, міст та їх об'єднань).

Виділяють два кошики. Кошик №1 спрямовується на фінансування повноважень, делегованих державою місцевим бюджетам. Кошик № 2 – це той кошик, що витрачається на виконання власних повноважень (таблиця 2).

В результаті зміни системи вирівнювання змінено механізм фінансування делегованих повноважень установ охорони здоров'я та освіти. В умовах попередньої системи вирівнювання, видатки на фінансування комунальних установ охорони здоров'я та освіти були віднесені до видатків, які враховуються при визначенні обсягу міжбюджетного трансферту місцевим бюджетам з державного бюджету (1-й кошик), оскільки ці повноваження є делегованими державою. На даний час фінансовий ресурс на зазначені видатки передбачається у вигляді галузевих субвенцій, які мають чітко зазначену ціль: медична, освітянська, на підготовку кадрів, що забезпечує виключення випадків перерозподілу зазначених коштів на інші видатки. Таким чином, місцеві органи отримали конкретні цільові кошти, які не можуть змінювати, тоді як попередня система вирівнювання дозволяла такий перерозподіл.

Таблиця 2

Доходи місцевих бюджетів

Кошик доходів № 1	Кошик доходів №2
Доходи, що враховуються за умови визначення обсягу міжбюджетних трансфертів	Доходи, що не враховуються за умови визначення обсягу міжбюджетних трансфертів
Доходи, закріплені державою за місцевим бюджетом для забезпечення фінансування видатків, що обраховуються за фінансовими нормативами бюджетної забезпеченості. Якщо сума вказаних доходів менша за суму видатків, переданих державою і обрахованих за формулою, то на різницю даному місцевому бюджету надається трансферт (дотація вирівнювання).	Доходи, що повністю залишаються в розпорядженні відповідного бюджету та не враховуються у розрахунках обсягів дотації вирівнювання або обсягів вилучення. Ці доходи призначено для забезпечення видатків, які в межах чинного законодавства повністю передані на розгляд місцевих органів влади.

Склад доходів так званого «першого та другого кошика» згідно Бюджетного кодексу України відображено в таблиці 3.

Таблиця 3

Джерела доходів І та ІІ кошика

Сучасний стан	Очікуваний результат від децентралізації
Податок на доходи фізичних осіб	
50% до Державного бюджету України	25% до Державного бюджету України
50% до бюджету Києва (І кошик)	50% І кошик/ 25% ІІ кошик до бюджету м. Києва
75% до бюджетів міст обласного значення (І кошик)	50% І кошик/ 25% ІІ кошик до бюджетів міст обласного значення
25% до бюджетів сіл, селищ, міст районного значення (І кошик)	15% І кошик/ 10% ІІ кошик до бюджетів сіл, селищ, міст районного значення
25% до обласних бюджетів (І кошик)	25% до обласних бюджетів (І кошик)
50% до районних бюджетів (І кошик)	35% І кошик/ 15% ІІ кошик до районних бюджетів
Податок на прибуток підприємств	
100% до Державного бюджету України.	75% до Державного бюджету України. або 90% до Державного бюджету України 1) 25% до бюджетів місцевого самоврядування (окрім м. Київ); або 2) 25% до бюджетів місцевого самоврядування (Київ); або 3) 10% з яких: 5% до обласного бюджету та 5% до бюджетів місцевого самоврядування (окрім м. Київ); або 4) 10% з яких: 5% до обласного бюджету та 5% до бюджетів місцевого самоврядування (Київ).
Екологічний податок	
100% до бюджету розвитку місцевих бюджетів	100% до загального фонду ІІ кошику місцевих бюджетів
65% до Державного бюджету України	30% до Державного бюджету України
35% до місцевих бюджетів у тому числі: до сільських, селищних, міських бюджетів – 25%, обласних бюджетів та бюджету Автономної Республіки Крим – 10%, бюджетів міст Києва та Севастополя – 35%.	70% до місцевих бюджетів у тому числі: до сільських, селищних, міських бюджетів – 50%, обласних бюджетів та бюджету Автономної Республіки Крим – 20%, бюджетів міст Києва та Севастополя – 70%.
Єдиний податок	
100% до бюджету розвитку місцевих бюджетів	100% до загального фонду ІІ кошику місцевих бюджетів
Місцеві податки і збори	
1. Плата за землю – загальнодержавний податок.	1. Плата за землю – місцевий податок.
2. Оподаткування податком на нерухоме майно: 2.1) загальної площі житлової будівлі приватної форми власності; 2.2) великі пільги в залежності від площі об'єкту; 2.3) ставки від 1% до 2,7% від мінімальної заробітної плати за 1 кв. м; 2.4) відсутні будь-які коефіцієнти.	2. Оподаткування податком на нерухоме майно: 2.1) загальної площі житлової будівлі приватної форми власності; 2.2) відсутність пільг в залежності від площі об'єкту; 2.3) ставки від 0,1% до 0,2% від мінімальної заробітної плати за 1 кв. м; 2.4) застосування зональних коефіцієнтів від 1–3. 3. Ринковий збір. 4. Податок з власників транспортних засобів ставка 20% від мінімальної заробітної плати за кожні 1000 куб. см. об'єму двигуна сплачується за рік. 5. Адміністративні штрафи: 5.1) за порушення податкового законодавства щодо податків і зборів, які зараховуються до ІІ кошику місцевих бюджетів. 5.2) 100 % адміністративних штрафів у сфері забезпечення безпеки дорожнього руху (бюджетів районів та міст обласного значення).

Отже, делеговані повноваження органам місцевого самоврядування будуть забезпечені шляхом:

- затвердження у натуральному та вартісному виразі переліку соціальних стандартів та нормативів надання послуг закладами бюджетної сфери;
- приведення у відповідність фінансових нормативів бюджетної забезпеченості до попередньо розроблених стандартів;
- реформування системи соціального захисту – перерозподіл повноважень між виконавчою владою та органами місцевого самоврядування.

Разом з тим, механізм розрахунків обсягу коштів на зазначені цілі та бюджетне планування мають визначатися виходячи з обсягу видатків з державного бюджету на виконання делегованих повноважень, а органи місцевого самоврядування не можуть впливати на обсяг виділених державою коштів (таблиця 4).

Слід зазначити, що органи місцевого самоврядування мають право за рахунок власних коштів збільшувати видатки на фінансування соціальної сфери за наявності ресурсу, якого може не вистачати.

Зазначену проблему може вирішити тільки запровадження в галузі освіти – соціальних стандартів, а в галузі охорони здоров'я – страхової медицини.

Таблиця 4

Бюджетне планування

Сучасний стан	Отримані результати (шляхи зміцнення матеріально-фінансової основи місцевого самоврядування)
1. Прогноз зростання доходів місцевих бюджетів здійснюється Мінфіном без прив'язки до прогнозу зростання ВВП.	1. Прогноз зростання доходів місцевих бюджетів здійснюється Мінфіном з прив'язкою до прогнозу зростання ВВП.
2. Заборгованості місцевих бюджетів по середньостроковим позикам, отриманим внаслідок прорахунків Мінфіну у плануванні доходів, погашаються за рахунок місцевих бюджетів.	2. Заборгованості місцевих бюджетів по середньостроковим позикам, отриманим внаслідок прорахунків Мінфіну у плануванні доходів, погашаються за рахунок трансфертів з Державного бюджету.
3. Плани по доходам місцевих бюджетів ДПА не відповідають прогнозам Мінфіну.	3. Плани по доходам місцевих бюджетів ДПА чітко відповідатимуть прогнозам Мінфіну.
4. Місцеві бюджети не можуть використовувати економію фінансових ресурсів від кредитних коштів та лізингового обладнання.	4. Економія фінансових ресурсів місцевих бюджетів від кредитних коштів та лізингового обладнання, обліковується на спеціальних рахунках і використовуватися на погашення відповідних кредитних ресурсів.
5. За рішенням КМУ 50% перевиконання надходжень по податку на прибуток підприємств та акцизного податку зараховуються до місцевих бюджетів.	5. За рішенням обласної ради не менше 50% коштів, які зараховуються до місцевих бюджетів, від перевиконання III кошика, перераховуються до бюджетів територіальних громад.
	6. Розрахунок прогнозних показників III кошика здійснюється за формулою, яка враховує індекси відносної платоспроможності.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі. На сучасному етапі становлення економіки зроблено значний крок вперед в проведенні реформи міжбюджетних відносин, прийняті відповідні зміни до законодавства, змінено механізми бюджетного фінансування та вирівнювання. За результатами дослідження проведено аналіз державного та місцевого бюджетів, виділено перелік доходів, що закріплюються за місцевими бюджетами та запропоновано шляхи зміцнення матеріально-фінансової основи місцевого самоврядування. Варто відмітити, що за умови вирішення законодавчих, організаційних та соціальних проблем місцеві бюджети, у майбутньому зможуть мати достатній обсяг коштів на виконання делегованих повноважень, а громадяни України отримають нарешті підвищення якості надання медичних, освітніх, соціальних та інших послуг.

Подальші дослідження необхідно спрямувати на впровадження та виконання соціальних програм органами місцевого самоврядування.

Література

1. Децентралізація публічної влади: досвід європейських країн та перспективи України / [Бориславська О. М., Заверуха І. Б., Школик А. М. та ін.]; Центр політико-правових реформ. — К.: Москаленко О. М., 2012. — 212 с.
2. Науково-практичний коментар до Бюджетного кодексу України / [В. І. Антипов та ін.; заг. ред., передмова Ф. О. Ярошенка]. — К.: Зовнішня торгівля; УДУФМТ, 2010. — 592 с.
3. Бюджетний моніторинг: аналіз виконання за 2014 рік [Електронний ресурс] / Ін-т бюджету та соціально-економічних досліджень. — Режим доступу: <http://www.ibser.org.ua/news/429/130434/>.
4. ВВП України перевищить докризовий рівень до 2019 року [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://banker.ua/bank_news/govregulations/2015/03/12/1180472847/vvp-ukrainy-prevysit-dokrizisnyj-uroven-k-2019-godu/
5. Закон України «Про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо реформи

міжбюджетних відносин» від 28.12.2014 р. № 79-VIII [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/79-19>.

6. Ворона П. В. Особливості розвитку місцевого самоврядування в період світової глобалізації [Електронний ресурс] / П. В. Ворона // Державне будівництво. — 2011. — № 2. — Режим доступу : www.kbuara.kharkov.ua.

7. Ковальова В. Реформа місцевого самоврядування: замість держадміністрацій створять виконкоми обласних і рай-онних рад [Електронний ресурс] / В. Ковальова // Урядовий кур'єр. — 27 березня 2014 р. — Режим доступу : <http://www.ukurier.gov.ua/uk/articles/reforma-miscevogo-samovryaduvannya-zamist-derzhadm>.

8. Проць Н.В. Формування податкових надходжень місцевих бюджетів в контексті бюджетної децентралізації / Н.В. Проць // Фінансовий простір. — 2015. — № 1. — С. 221–227.

9. Трачук П. А. Державне будівництво та місцеве самоврядування : навч. посіб. / П. А Трачук. — Чернівці : Наша книга, 2007. — 280 с.

10. Сунцова О. О. Місцеві фінанси : навч. посіб. / О. О. Сунцова. — К., 2008. — С. 180.

11. Сеньків Т. В. Самостійність місцевих бюджетів: стан, проблеми та шляхи зміцнення / Т. В. Сеньків // Економічний форум. — 2012. — № 1. — С. 8.

12. Ткачук І. Г. Економічна самостійність регіону : моногр. / І. Г. Ткачук — К. : Наук. думка, 2008. — 238 с.

Надійшла 14.09.2015; рецензент: д. е. н. Хрущ Н. А.

О. О. ЛАПКО

ДВНЗ «Університет банківської справи»,

Г. В. КРАМАРЕВ

ПАТ «Український нафтогазовий інститут»

ОПТИМІЗАЦІЯ ВЗАЄМОВПЛИВУ ФУНКЦІОНУВАННЯ НАФТОГАЗОВИХ КОМПАНІЙ ТА СТАНУ ДОВКІЛЛЯ

Запропоновано новий методичний підхід до визначення зовнішніх і внутрішніх ефектів виробничої діяльності нафтогазових підприємств на енергетичному ринку на основі моделювання взаємовпливу не лише нафтогазових компаній на довкілля (що характеризує внутрішній стан розвитку технологічної бази підприємств), але й погіршення довкілля (зовнішнього середовища) – на результати фінансово-виробничої діяльності цих підприємств внаслідок виникнення додаткових витрат, спрямованих на усунення деструктивних ефектів з метою забезпечення виробництва. Для оптимізації факторів взаємовпливу вдосконалено економіко-математичну модель «витрати – випуск», яку доповнено процесами урахування витрат на переробку (чи вилучення) забруднюючих речовин.

Ключові слова: сталий розвиток, нафтогазові підприємства, забруднення, довкілля, взаємовплив, економіко-математична модель, оптимізація.

O. O. LAPKO

Banking University (Kyiv)

G. V. KRAMAREV

Public Enterprise "Ukrainian Oil and Gas Institute"

OPTIMIZATION OF FUNCTIONING INTERFERENCE OF OIL AND GAS COMPANIES AND THE ENVIRONMENT

A new methodical approach regarding determining the internal and external effects of oil companies production activities on the energy market was proposed based on modelling not only oil and gas companies interference on the environment (which characterizes the internal state of the technological base of enterprises), but also the deterioration of the environment (external environment) on the results of financial and production activities of these companies as a consequence of extra charges aimed at eliminating the destructive effects to ensure production. To optimize interference factors the mathematical model "input-output" was improved and the model was supplemented by the processes considering the costs of pollutants recycling (or removal).

Keywords: sustainable development, oil and gas company, pollution, environment, interference, economic and mathematical model.

Постановка задачі. Серед найважливіших глобальних проблем, які постали на початку ХХІ століття перед цивілізацією, є забезпечення енергією. Попит на нафту продовжує зростати, в той час як видобуток вуглеводнів, які є невідновлюваним енергетичним ресурсом, постійно скорочується. Однією з особливостей світової енергетичної системи на сучасному етапі її розвитку є те, що центри виробництва та споживання нафтогазових ресурсів географічно не збігаються. На початку третього тисячоліття розвинені країни виробляють менше третини світової первинної енергії, а споживають майже половину. Диспропорції у споживанні енергії сприяють збереженню глобальної нерівності, збільшенню соціальної напруженості, уповільненню зростання реальних доходів населення. Забезпеченість енергією країн з низьким рівнем доходів залишається незадовільною, обмежуючи потенціал промислового розвитку та спричиняючи надмірне навантаження на природне середовище. Нафтогазовий комплекс (НГК) належить до найбільш небезпечних для навколишнього середовища, тому слід урахувати його деструктивний вплив на довкілля.

Аналіз досліджень та публікацій. Проблеми зменшення екологічних ризиків та негативних зовнішніх ефектів впливу на довкілля досліджували у своїх працях відомі зарубіжні вчені, серед яких Уильям Беренс, Альфред Ендрес, Рональд Коуз, Донелла та Денніз Медоуз, Йорген Рандерс, Василь Леонтьєв. Вони зосередилися на проблемі охорони екосистеми в контексті гармонії з нею. Герман Дейлі є автором інноваційної економічної теорії сталого розвитку. Серед вітчизняних учених механізми забезпечення сталого розвитку досліджували О. Балацький, І. Бистряков, О. Веклич, Б. Данилишин, М. Долішній, М. Згуровський, С. Ілляшенко, Н. Караєва, Б. Кваснюк, М. Кизим, В. Куценко, О. Лапко, Л. Мельник, В. Міщенко, О. Прокопенко, М. Трегобчук, С. Харічков, М. Хвесик, Є. Хлобистов. Втім, багато теоретико-методологічних завдань реалізації концепції сталого розвитку, і в т.ч. оптимізації витрат при досягненні збалансованості системи «людина – природа», досліджені лише фрагментарно.

Формулювання цілей. Вирішення проблеми оптимізації видобутку вуглеводнів та впливу нафтогазових компаній на природне середовище є надзвичайно актуальною, що спричинило обрання більшістю країн світу за основу економічного розвитку модель сталого розвитку, при якій були б урівноважені сприяння економічному зростанню, а відповідно й покращення якості життя кожного члена суспільства, та забезпечення соціального захисту і безпеки, збереження екологічно безпечного життєвого середовища для майбутніх поколінь. Це й обумовлює актуальність дослідження, яке ставить завданням

дослідження взаємовпливу діяльності нафтогазових підприємств на довкілля та тих негативних змін у природному середовищі, що спричинені їх діяльністю, на економічне зростання.

Викладення основного матеріалу дослідження. Відомо, що розвідка і розробка нафтогазових родовищ супроводжується бурінням нафтових і газових свердловин, тому в районах масового буріння порушується природна рівновага довкілля через його забруднення та тимчасове вилучення зі сфери іншої діяльності людей. При підготовці місцевості для свердловини видаляється та складається родючий шар ґрунту; створюються насипні технологічні площадки під бурову установку і бурове обладнання; споруджуються шламові амбари (земляні котловани), які використовуються для збирання та зберігання відходів буріння тощо. Під час процесу буріння імовірним є технічне забруднення території бурової, поглинання забруднювачів і бурового розчину у водоносні горизонти. Відходи буріння, які містять значну кількість небезпечних речовин (матеріалів і хімічних реагентів, використовуваних для приготування та обробки бурових розчинів), є небезпечними для довкілля.

Крім того, нафтогазовидобувні підприємствами забруднюють атмосферу через фонові постійні та епізодичні втрати природного газу, яких технічно не вдається уникнути, а також через технологічні постійні викиди вуглеводнів, яких уникнути важко. Наслідками забруднення атмосферного повітря є парниковий ефект, що викликаний накопиченням вуглекислого газу у повітрі, який спричиняє розігрівання атмосфери; смог (виникає у забрудненому вуглеводнями, пилом, сажею повітрі та негативно впливає на здоров'я людей і біорізноманіття); кислотні дощі (виникають в результаті сполучення оксидів і атмосферної вологи, що викликає зниження урожайності, деградацію фауни і флори, отруєння вод). Забруднення атмосферного повітря в результаті випадання шкідливих речовин із атмосфери призводить до забруднення вод і ґрунтів через попадання неочищених стічних вод або забруднення водного середовища нафтопродуктами (внаслідок порушення цілісності обсадної колони свердловини, руйнування стовбура свердловини у процесі буріння чи катастрофічного поглинання промивальних рідин). Це створює загрозу підземним водам і надрам. Як правило, ліквідація таких аварійних свердловин – дуже складний та високоартісний процес. Дотримуватися безаварійної технології буріння та випробовування свердловин значно дешевше. При поглинанні промивальних рідин у надра потрапляють органічні і мінеральні речовини, які використовуються для приготування бурових розчинів, що викликає отруєння прісних вод.

Не менш важливим об'єктом деструктивних впливів нафтогазового комплексу є земля. Забруднення ґрунтів нафтогазовим виробництвом виникає при фонтануванні нафти з свердловин, що перебувають у стадії буріння. Внаслідок цього знижується гумусовий прошарок ґрунту та вміст поживних речовин. Змінюється рівень і мінералізація ґрунтових вод.

Отже, нафтогазовидобувні підприємства є джерелом серйозного комплексного деструктивного впливу на всі компоненти природного середовища, і цей вплив зумовлений токсичністю природних вуглеводнів і хімічних речовин, які використовуються у технологічних процесах буріння та видобування нафти і газу.

З іншого боку, екодеструктивні зміни навколишнього середовища також впливають на діяльність нафтогазових підприємств (таблиця 1).

Розвідка нафти і газу та виробництво вже сьогодні відбувається в складних кліматичних умовах, і промисловість просунулась в інноваційному розвитку у напрямку нових сфер діяльності, – від пустель і глибоководного видобутку до Полярного кола. Наслідки зміни клімату в цьому секторі можуть мати поступову дію (наприклад, підвищення рівня моря та зміна рівня тиску води, а також раптову дію (наприклад, морські хвилі екстремальної висоти, більш сильні шторми та зміна льодового покриву).

Інфраструктура має адаптуватися для підвищення стійкості до зміни клімату, і це, ймовірно, спричинить додаткові витрати. Ірак, який також потерпає від нестачі води, є хорошим прикладом цього, адже він вкладає близько 10 млрд дол., у будівництво установки подачі морської води, яка буде очищувати до 10–12 млн барелів морської води на день і транспортувати її на 100 кілометрів до нафтових родовищ, де вона буде підтримувати тиск у пласту. Ці інвестиції зменшать використання цінних джерел прісної води в Іраку.

Зростання виробництва сланцевого газу призведе до значного збільшення попиту на воду для гідравлічного розриву пласта [2]. Видобуток сланцевого газу може потребувати від 1 до 20 тисяч кубічних метрів води на одну свердловину. У районах з дефіцитом води забір води для буріння свердловин та гідророзриву можуть зіткнутися з серйозними обмеженнями. Так, басейн Тарім в Китаї має одні з найбільших родовищ сланцевого газу в країні, проте видобуток ведеться досить обмежено, оскільки родовища розташовані в районі, який потерпає від гострої нестачі води. У Сполучених Штатах нафтогазова промисловість також вживає заходи з мінімізації використання води та збільшення її повторного вживання.

Значна частина – 45% запасів традиційних нафтових ресурсів, які можуть бути видобуті (за винятком сланцевої нафти) – розташована на морських родовищах (1200 млрд барелів), а чверть з них знаходяться глибоко під водою (на глибині понад 400 метрів). Танення льоду може мати як позитивні, так і негативні наслідки щодо видобутку нафти і газу на морських родовищах. Так, наприклад, родовище на північ від Полярного кола, за оцінками експертів, має потенціал у 90 млрд барелів нерозвіданих запасів сирової нафти, 47 трлн кубометрів газу (більше ніж чверть від загальносвітового обсягу) і 44 мільярди барелів зрізеного природного газу, які за станом сучасних технологій можуть належати до видобувних [3].

Види впливу кліматичних змін на нафтогазовий сектор, 2012 р.

Регіон	Кліматичний вплив	Вплив на нафтогазовий сектор
Близький Схід	Нестача води; збільшення температури повітря та температури поверхні моря	Підвищення вартості виробництва; зменшення можливостей для охолодження техпроцесів (нестача води для технологічних цілей); зменшення обсягів виробництва нафто- та газопереробних заводів, наприклад, виробництва СПГ
Країни Америки, що входять до ОЕСР	Підвищення інтенсивності тропічних циклонів (Мексиканська затока; підвищення рівня моря; нестача води; танення вічної мерзлоти (Аляска, північ Канади)	Збільшення вартості і висоти платформ, більш часті перерви виробництва на платформах; зменшення транспортування по льоду (льодові дороги або збільшення вартості утримання трубопроводів на льоді);
Російська Федерація	Танення вічної мерзлоти (Сибір)	Зменшення можливостей для транспортування по льоду або збільшення вартості утримання трубопроводів на льоді
Африка	Нестача води (Північ Африки); підвищення рівня моря (Західна Африка)	Підвищення вартості виробництва; Збільшення часу зупинок переробних виробництв на березі
Латинська Америка	Підвищення рівня моря Посилення штормової активності (Бразилія)	Збільшення часу зупинок переробних виробництв на березі; Збільшення вартості платформ, збільшення висоти платформ, більш часті перерви виробництва на платформах;
Китай	Збільшення температури повітря та температури поверхні моря (Південно-Китайське море); нестача води	Зменшення можливостей для охолодження техпроцесів, звуження спроможностей заводів, напр., СПГ; нерентабельність виробництва певних корисних копалин
Країни Європи, що входять до ОЕСР	Посилення штормової активності; екстремально високі хвилі (Північне море)	Збільшення вартості платформ, збільшення висоти платформ, більш часті перерви виробництва на платформах
Країни Азії, що входять до ОЕСР	Підвищення інтенсивності тропічних циклонів (Австралія); підвищення температури повітря	Збільшення вартості платформ, збільшення висоти платформ, більш часті перерви виробництва на платформах
Україна	Зростання кількості повеней, підвищення температури повітря	Руйнування нафтогазопроводів; нестача води для технічних потреб

Продовження літа в Арктиці призведе до більш тривалого сезону буріння та відкриття нових маршрутів постачання, збільшуючи швидкість, з якою нові родовища можуть розроблятися у майбутньому, однак до 2035 року, за попередніми прогнозами, видобуток значних обсягів нафти і газу з арктичного шельфу ще не буде забезпечений.

З іншого боку, технічні та екологічні проблеми є вже досить серйозними, і багато проектів «заморожено» через складність технологічних операцій, за екологічними міркуваннями, або припинені у зв'язку зі зростанням витрат. Сильні крижані і полярні шторми можуть призвести до збільшення ризиків руйнування під час арктичного буріння, видобутку і транспортування [4].

Прискорення танення льоду також зменшує можливості транспортування по льодових дорогах, що негативно позначається на видобутку нафти і газу на високих широтах, наприклад, на Алясці та в Сибіру. На Алясці період, коли льодові дороги відкриті, скоротився удвічі з 1970 року [5]. Танення вічної мерзлоти також може зсунути трубопроводи та викликати витіки нафти, що спричинить потребу у більш надійних та дорогих способах доставки видобутих вуглеводнів.

Екстремальні погодні явища можуть призвести до серйозних пошкоджень на нафтогазових платформах та підприємствах, що спричинить потребу у фінансових ресурсах на ремонт та втрату часу. Усе частіше морські платформи зазнають ударів океанських хвиль, які перевищують максимально припустимі для конструкцій таких платформ [6] Морські нафтові та газові бурові установки (наприклад, на шельфі північно-західної Австралії) та платформи в Мексиканській затоці вже у небезпеці від екстремальних погодних явищ і ризиків. Очікується, що ризики зростатимуть найближчим часом разом зі зміною клімату, що призведе до серйозних руйнувань та збільшення часу простоїв у виробництві. Так, у 2005 році ураган Катріна приніс в Мексиканській затоці збитків на суму у 108 млрд дол., завдавши пошкодження 109 нафтовим платформам і п'яти буровим установкам [7].

Масштабні інфраструктурні споруди, такі як нафтопереробні заводи і заводи із скрапленого природного газу (СПГ), часто розташовуються на узбережжі та в місцевостях, схильних до екстремальних погодних явищ, і тому можуть дістати серйозних руйнувань. Під час простоїв у виробництві збільшуються

випадки евакуації персоналу, що також призводить до значних витрат нафтогазових компаній, які слід урахувати.

На підставі аналізу фактичного матеріалу можна визначити зовнішні і внутрішні ефекти виробничої діяльності підприємств НГК на енергетичному ринку на основі моделювання *взаємовпливу* НГК на довкілля (що характеризує внутрішній стан розвитку НГК – його сьогоденну технологічну базу, рівень сервісного обслуговування, кваліфікацію працівників, інвестиційні можливості тощо), та, навпаки, погіршення довкілля (зовнішнього середовища) – на результати фінансово-виробничої діяльності НГК внаслідок виникнення додаткових витрат, спрямованих на забезпечення заздалегідь визначених обсягів виробництва при виникненні негативних внутрішніх ефектів через погіршення довкілля. Тобто не лише підприємства нафтогазового комплексу впливають на навколишнє природне середовище, але й навпаки – зміни, які відбуваються із довкіллям (зміни клімату, танення льодовиків, буревії, що призводять до пошкодження ресурсного забезпечення, в т.ч. ускладнюють забезпечення водою для промивання свердловин та створення додаткового пластового тиску при гідророзриві, інфраструктурними об'єктами – дорогами, трубопроводами тощо) відзначаються на діяльності нафтогазових компаній, збільшуючи їхні витрати через необхідність у додаткових витратах на ліквідацію деструктивних впливів довкілля. Це вимагає дослідження взаємовпливу діяльності нафтових компаній на довкілля, і навпаки – довкілля на діяльність компаній, з метою можливої оптимізації ресурсів, що витрачаються.

Забруднення навколишнього середовища є продуктом всякої нормальної економічної діяльності. Як відзначав В.Леонтьєв [8], забруднення довкілля можна звичайним чином урахувати в балансовій моделі «витрати - випуск», не порушуючи її загальної структури.

Отримана в результаті такого підходу економіко-екологічна модель досліджується досить просто, і на цій підставі можуть бути надані відповіді на деякі питання практичного характеру, що стосуються сталого розвитку. Ця простота, з нашої точки зору, є певною мірою наслідком узагальненості зазначеного підходу, який не враховує такі важливі з практичної точки зору фактори, як вибір тієї чи іншої запропонованої технології виробництва (якщо розглядати балансову модель як засіб планування інноваційної стратегії розвитку підприємства), «засіб» впливу на навколишнє середовище, а також інші фактори. Тому дуже корисним видається деяке уточнення моделей В.Леонтьєва саме в такому аспекті, яке пропонується нижче.

Розглянемо нафтогазовидобувне виробництво, в межах якого виробляється n видів продукції (нафта, природний газ, попутний (нафтовий) газ, газовий конденсат тощо), при цьому отримується m різних видів шкідливих продуктів. Позначимо через x_i невідомий валовий випуск продукту i -го виду, через c_i – задану кількість продукту i -го виду, що іде на кінцеве споживання, $i=1,2,\dots,n$. Нехай i -й вид продукту виробляється по одній з технологій, утворюючих численність T_i , з якої слід обрати ту чи іншу технологію виробництва за допомогою таких складників:

1) вектор $\alpha_i^t = (\alpha_{i1}^t, \alpha_{i2}^t, \dots, \alpha_{im}^t)$, де α_{ij}^t – частина одиниці продукції j -го виду, що використовується для виробництва продукції i -го виду у відповідності з технологією t ;

2) вектор «забруднення» $\beta_i^t = (\beta_{i1}^t, \beta_{i2}^t, \dots, \beta_{im}^t)$, де β_{ik}^t – кількість забруднюючого (шкідливого) продукту k -го виду, що виробляється на одиницю i -го корисного продукту разом з цим продуктом за технологією t . Таким чином, в процесі виробництва x_i одиниць i -го продукту, отримуємо вектор $\beta_i^t x_i = (\beta_{i1}^t x_i, \beta_{i2}^t x_i, \dots, \beta_{im}^t x_i)$, компоненти котрого характеризують різні види забруднення, що виникає при виробництві даного продукту;

3) вектор $\delta_i^t = (\delta_{i1}^t, \delta_{i2}^t, \dots, \delta_{im}^t)$, де δ_{ik}^t – кількість переробленого шкідливого продукту k -го виду, котрий може бути використано для виробництва одиниці продукції i -го виду за технологією t ;

4) значення функції $f_i^t(x_1, x_2, \dots, x_n)$ задає чисельне значення збитків від безпосереднього руйнування довкілля, пов'язаного з впровадженням даної технології (забруднення атмосфери викидами CO_2 , забруднення ґрунтових і поверхневих вод промивними рідинами, розлиття нафти та нищення ґрунтів, переселення людей на інші території тощо).

Зупинимось на останньому факторі, функції f_i^t . Значення функції f_i^t визначається не безпосереднім виробництвом продукції з супутнім цьому забрудненням, а тим, які збитки наносяться довкіллу при підготовці до виробництва по тій чи іншій технології і в зв'язку з «підтримкою» цього технологічного процесу. Тому можна вважати, що, хоча значення даної функції і залежать від обсягів виробництва продукції, що виробляється за відповідними технологіями, але:

а) функція f_i^t не є загалом лінійною по кожному з своїх аргументів;

б) функція f_i^t не зменшується із зростанням аргументу x_j , і характер її зростання такий, що в межах достатньо тривалого періоду часу її значення може вважатися постійним.

Ми будемо оцінювати значення даної функції величиною w_i^t – кількістю продукції i -го виду, що іде на відшкодування нанесених збитків. Будемо також вважати, що величина w_i^t визначається однозначно по кінцевому споживанню c_i і зростає при зростанні c_i .

Таким чином, існує наступна залежність, що умовно може бути записана в такому вигляді: $t = t(\alpha_i^t, \beta_i^t, \delta_i^t, f_i^t)$.

Вважатимемо, що різним технологіям відповідають неоднакові значення аргументів, які записані в правій частині даної рівності.

Як правило, в моделях типу «витрати – випуск» технології виробництва не враховуються або ж вважаються фіксованими, тобто заздалегідь визначеними. До першого випадку, як правило, належать традиційні балансові моделі, що не враховують впливу технологічних процесів на довкілля. Модель, яка запропонована В.Леонтьєвим [8, 9], передбачає фіксацію технологій виробництва. Балансові співвідношення, записані з врахуванням тільки першої складової α_{ij}^t , що завдає технологію t , мають звичайний вигляд і являють собою класичні балансові співвідношення, записані із зазначенням фіксованої технології:

$$x_i - \sum \alpha_{ij}^t x_j = c_i, i = 1, 2, \dots, n. \quad (1)$$

При складанні балансу процеси «виробництва» та переробки шкідливих речовин можуть бути враховані як особливого роду виробничі процеси.

Як показано В.Леонтьєвим [8], при складанні балансу процеси «виробництва» та переробки шкідливих речовин можуть бути враховані як особливого роду виробничі процеси. Якщо дотримуватись цієї ідеї, то, додатково враховуючи в (1) складові β_{ij}^t та δ_{ik}^t , дійдемо до таких співвідношень:

$$x_i - \sum \alpha_{ij}^{t(i)} x_j - \sum \delta_{ik}^{t(i)} z_k = c_i, i = 1, 2, \dots, n, \quad (2)$$

$$\sum \beta_{ik}^{t(i)} x_i - z_k \leq u_k, k = 1, 2, \dots, m, \quad (3)$$

де z_k – загальна величина шкідливого продукту k -го виду, що переробляється, а u_k – нормативна величина не переробленого шкідливого продукту k -го виду.

Рівняння (3) можна розглядати як констатацію того факту, що «залишкове» забруднення від переробки шкідливого продукту k -го виду не повинно перевищувати заданої нормативної величини. Підкреслимо, що величина u_k є важливою для розуміння того факту, що *дана модель враховує не тільки вплив виробництва на екологію довкілля, але й зворотній вплив екологічних змін на витрати нафтогазових підприємств та виробництво кінцевого продукту*. Адже фіксація цієї нормативної величини суттєво базується як на екологічному стані середовища, так і на можливостях існуючого виробництва.

В (3) визначені балансові співвідношення, що стосуються не одного, а m видів шкідливого продукту. Як бачимо, модель (2.2)-(2.3) суттєво відрізняється від (1): витрати на виробництво тієї ж кількості продукції i -го виду в цьому випадку більші в порівнянні з (1). Така картина є більш реалістичною: величина кінцевого споживання c_i зменшується за рахунок того, що необхідність переробки (усунення) шкідливих речовин призведе до витрат за рахунок продуктів, які спрямовуються в (1) на кінцеве споживання.

Якщо ж виписати всі співвідношення (2)-(3) при всіх $t(i) \in T_i, i=1,2, \dots, n$, то отриманий набір балансових співвідношень охопить усілякі виробничі технології. Якщо отриманий набір співвідношень доповнити критеріями вибору найкращої в даному випадку технології, то прийдемо до моделі, котру назвемо α - β - δ -моделлю. Заданий таким чином клас моделей може використовуватися і для розв'язання завдань оптимального контролю над забрудненням довкілля. На основі α - β - δ -моделі за допомогою формальних або ж неформальних критеріїв можуть бути визначені технології, що забезпечують, наприклад, найменш шкідливий спосіб випуску продукції, а потім обрані таким чином співвідношення виду (2)-(3) можуть бути проаналізовані традиційним шляхом. Однак і в цьому випадку враховано не всі наслідки впливу на довкілля, оскільки не враховано, зокрема, збиток f_i^t , що приблизно оцінений величиною w_i^t . Якщо ж врахувати і цю обставину, то прийдемо до наступних співвідношень:

$$x_i - \sum \alpha_{ij}^{t(i)} x_j - \sum \delta_{ik}^{t(i)} z_k - w_i^{t(i)} = c_i, i = 1, 2, \dots, n, \quad (4)$$

$$\sum \beta_{ik}^{t(i)} x_i - z_k \leq u_k, k = 1, 2, \dots, m, \quad (5)$$

де $t(i) \in T_i, i=1, 2, \dots, n$.

Тут вплив екологічних змін на виробництво ще більш наочний, оскільки в (4) безпосередньо враховане чисельне значення збитків від руйнування довкілля, що пов'язані з впровадженням певної технології.

Наприкінці зауважимо, що на базі співвідношень (4)–(5) можна розглядати задачі мінімізації шкідливого впливу на довкілля, наприклад, максимізуючи сумарну величину переробки шкідливих продуктів, тобто визначаючи

$$\max \sum z_k$$

при обмеженнях (4)–(5) (значення всіх змінних у цих співвідношеннях невід'ємні).

Крім того, може ставитися завдання щодо мінімізації сумарної величини не перероблених шкідливих продуктів (наприклад, викидів в атмосферу попутного газу чи вуглецю), тобто

$$\min \sum u_k$$

при аналогічних обмеженнях (4)–(5) – значення всіх змінних у цих співвідношеннях невід'ємні.

Таким чином, ці оптимізаційні моделі відповідають умовам, що висуває сталий розвиток до конкретних компаній та виробництв при організації виробничої діяльності: чим більше уваги підприємства приділяють охороні довкілля у процесі виробничої діяльності, тим менше вони витрачають у подальшому на відтворення біорізноманіття, і в першу чергу – на усунення негативних результатів своєї виробничо-

технологічної діяльності. Тобто увага до екологічної складової сталого розвитку позитивно відбивається на економічній складовій, і, відповідно, створює нові можливості для зростання соціальної складової: зекономлені кошти можуть бути витрачені на зростання доходів працівників компанії та соціальний захист населення.

Зауважимо, що всі розглянуті в даному розділі моделі мають в основному методологічний характер, тому що їхнє безпосереднє застосування до реальної ситуації повинно супроводжуватись введенням багатьох додаткових умов, як це зроблено для «класичної» моделі «витрати-виробництво».

Висновки. Таким чином, не лише підприємства нафтогазового комплексу впливають на навколишнє природне середовище, але й навпаки – зміни, які відбуваються із довкіллям (зміни клімату, танення льодовиків, буревії, що виникають внаслідок впливу діяльності людини на довкілля і призводять до пошкодження ресурсного забезпечення, в т.ч. ускладнюють забезпечення водою для технологічних потреб, інфраструктурними об'єктами – дорогами, трубопроводами тощо) відзначаються на діяльності нафтогазових компаній, збільшуючи їхні витрати через необхідність у додаткових коштах на ліквідацію деструктивних впливів довкілля. Це вимагає дослідження *взаємовпливу* діяльності нафтових компаній на довкілля, і навпаки – довкілля на діяльність компаній, з метою можливої оптимізації ресурсів, що витрачаються. Запропоновано використати для вирішення цього завдання економіко-математичну модель «витрати – випуск» В. Леонтьєва, доопрацювавши її таким чином, щоб вона враховувала *не тільки вплив виробництва на екологію довкілля, але й зворотній вплив екологічних змін на витрати нафтогазових підприємств та виробництво кінцевого продукту*. Адже фіксація цієї нормативної величини суттєво базується як на екологічному стані середовища, так і на можливостях існуючого виробництва. Від технологічного стану підприємства, його обладнання та споруд, кваліфікації персоналу компаній, його спроможності зменшити обсяги руйнувань залежать масштаби цих взаємовпливів. Втім, на результати діяльності нафтогазових підприємств впливають також природні чинники, а саме – ті зміни деструктивного характеру, що відбуваються з довкіллям внаслідок людської діяльності. Передбачити чи попередити ризики втрат та витрат підприємств від необхідності усунення негативних взаємовпливів чинників внутрішнього та зовнішнього характеру можна шляхом оптимізації цих витрат за допомогою удосконаленої економіко-математичної моделі «витрати – випуск».

Література

1. World Energy Outlook 2012. IEA. URL: <http://www.worldenergyoutlook.org/media/weowebiste/2012/PresentationtoPress.pdf>.
2. Golden Rules for a Golden Age of Gas: World Energy Outlook Special Report, OECD/IEA, Paris.
3. Pew Centre on Global Climate Change (2007). Highlights from Climate Change 2007: Mitigation of Climate Change Summary for Policy Makers. URL: http://www.pewclimate.org/docUploads/IPCCSummary050407_050407_143632.pdf
4. Green Growth Paths. URL: <http://www.greengrowth.org/greeningbusiness.asp>
5. A.-M. Halvorssen. International and Comparative Corporate Law Journal, Forthcoming University of Oslo Faculty of Law Research Paper No. 2010-06.
6. Фененко А. Экологическая политика США / А. Фененко // Международные процессы. – 2010. – № 3 (24). – С. 62–64.
7. R. Knabb, J. Rhome and D. Brown (2005), Tropical Cyclone Report – Hurricane Katrina, NOAA National Weather Service, Miami, FL, United States.
8. Леонтьев В. Экономические эссе / В. Леонтьев. – М. : Издательство политической литературы, 1990. – 415 с.
9. W.W. Leontief. Input-output economics. London – New York, 1966.

Надійшла 05.09.2015; рецензент: д. е. н. Хрущ Н. А.

УДК 65.014(045)

К. Л. ЛАРІОНОВА

Хмельницький національний університет

ФОРМУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЄЮ ПІДПРИЄМСТВА

В статті досліджено теоретичні та методичні аспекти формування організаційно-економічного механізму управління реструктуризацією підприємств. Виділено його структурні складові елементи та розкрито їх сутність.

Ключові слова: реструктуризація, організаційно-економічний механізм, оздоровлення підприємства, фінансова криза.

K. L. LARIONOVA

Khmelnytskyi National University

FORMING OF ORGANIZATIONALLY-ECONOMIC MECHANISM OF MANAGEMENT OF ENTERPRISE RESTRUCTURING

The theoretical and methodical aspects of forming of organizationally-economic mechanism of management restructuring of enterprises are investigational in the article. Highlight its structural components and reveals their essence. Peculiarities of each mentioned components of organization and economical management mechanism of restructuring determine the activity of enterprise as a system and make conditions for achieving the goals. Despite of the fact that elements of government mechanism of restructuring of enterprise are presented in general, but the very mechanism for every enterprise is unique and requires taking into account many aspects, including the goal of restructuring and realisation of the programme according to resources.

Keywords: restructuring, organizational and economic mechanism, recovery company, financial crisis.

Постановка проблеми. Важливим завданням сучасної української економічної теорії та практики є забезпечення системних перетворень у господарюванні. Нестабільна ситуація на економічному та фінансовому ринках, яка викликана кризовими явищами, негативно вплинула на економічний стан багатьох промислових підприємств. Багато з них так і не вийшли на бажаний рівень беззбитковості, не спромоглися бути конкурентними та фінансово стійкими. Спроби оздоровити ринкове господарство, забезпечити економіці стабільне зростання, а її реальному сектору суттєве поновлення, не дали очікуваних результатів.

У зв'язку з цим виникають нові вимоги до управління реструктуризаційними змінами підприємств промисловості, оволодіння новими технологіями оздоровлення підприємств та забезпечення їх конкурентоспроможності. Отже, актуалізація управління реструктуризацією в промисловості набуває особливої значущості, вимагає комплексних методологічних досліджень, розробки науково обгрунтованої концепції стратегічного розвитку підприємств, процесів та механізмів управління реструктуризацією. У свою чергу, успішне вирішення цієї проблеми дозволить суттєво впливати на економічні процеси та фінансовий стан різноманітних суб'єктів господарювання України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження особливостей економічної сутності та характеристики поняття «реструктуризація підприємства» було предметом дослідження значної кількості як зарубіжних, так і вітчизняних вчених-економістів, серед яких Б.М. Андрушків, А.В. Височин, О. Вятрович, В.М. Гриньова, І.О. Лепьохіна, І.І. Мазур, О.Б. Моргулець, В.С. Ніценко, О.М. Риженков, В.Д. Шапиро.

Творчим доробком зазначених і багатьох інших вчених та науковців здійснено великий внесок в обгрунтування концептуальних основ процесу реструктуризації підприємств, однак поряд з цим враховуючи теоретико-методологічну та практичну значущість генезису управління реструктуризаційними змінами, слід зауважити, що проблема трансформаційних перетворень вимагає подальшого наукового обгрунтування, що обумовлено відсутністю впорядкованої, системної роботи з упередження кризових явищ, економічного оздоровлення та забезпечення конкурентоспроможності підприємств вітчизняної промисловості. Не існує єдиного підходу до формування організаційно-економічного механізму управління реструктуризацією, як системи підвищення в цілому антикризового потенціалу підприємства. Тому теоретичне та практичне вирішення зазначених проблем є актуальним, необхідним та спрямованим на розробку організаційно-економічного механізму управління реструктуризацією підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. У світовій та вітчизняній теорії та практиці одним із поширених засобів фінансового оздоровлення підприємств є реструктуризація. Реструктуризація промислових підприємств є тривалим процесом, що здійснюється за допомогою спеціалістів різного профілю, і спрямованим на підвищення ефективності використання власного внутрішнього потенціалу підприємства та його адаптацію до нових ринкових умов. В цілому будь-яка реструктуризація має забезпечувати в кінцевому підсумку платоспроможність підприємств, що обумовлюється зменшенням витрат, підвищенням продуктивності праці, запровадженням нових технологій, модернізацією обладнання.

Реструктуризація – це складний та тривалий процес, що вимагає значних фінансових і матеріальних витрат, планування поетапності всієї необхідної роботи. Потрібно враховувати особливості діяльності

підприємства, мати якомога більше відомостей про середовище в якому виконується та досягає свого завершення проект реструктуризації, тільки в такому випадку можна розробити дієвий механізм управління нею.

Процеси формування організаційно-економічного механізму управління реструктуризацією підприємства мають ґрунтуватися на загальній концепції, виборі стратегії розвитку підприємства, як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках.

Організаційно-економічний механізм управління реструктуризацією підприємства необхідно розглядати як підсистему, що формується і використовується, не відокремлено, а в структурі управлінської діяльності підприємства. Тому організаційно-економічний механізм управління реструктуризацією підприємства є складовою загальної системи управління підприємством, який використовуючи методи, засоби, ґрунтуючись на дотриманні певних принципів і закономірностей для його функціонування, за допомогою важелів та інструментів забезпечує підвищення антикризового потенціалу та фінансової стійкості суб'єкта господарювання в умовах економічної нестабільності та посилення конкурентної боротьби.

Організаційно-економічний механізм повинен передбачати «відкритість» процесу розробки, яка проявляється в тому, що до його розробки має залучатись як можна більше кваліфікованих фахівців, крім того, його структура має бути погоджена з власниками підприємства, акціонерами, основними кредиторами. Такий підхід дозволяє запобігти конфлікту інтересів, розширити пошук напрямків удосконалення механізму.

Реалізація запропонованого нами механізму дозволить обґрунтовано визначати процедури реструктуризації, яка, як правило виступає складовою загальної стратегії підприємства, із врахуванням оцінки стану підприємства на сучасному етапі розвитку економіки. Однак враховуючи фінансовий стан підприємства, реструктуризацію можна поділити на два види: кризову та прогресивну. У першому випадку, коли підприємство знаходиться у кризовому стані, найчастіше реструктуризація передбачає проведення ефективної його реорганізації та поновлення його платоспроможності. При прогресивному процесі всі реструктуризаційні дії спрямовані на розширення діяльності компанії, підвищення її конкурентоспроможності та завоювання нових ринків збуту продукції.

Метою проведення реструктуризації є створення таких господарюючих суб'єктів, які здатні виготовляти конкурентоспроможну продукцію, бути технічно забезпеченими і фінансово-дієздатними

Мотивуючими складовими виконання плану і завдань по реструктуризації, виступають: для підприємств які опинились у фінансовій кризі – оздоровлення підприємства, тобто повне або часткове задоволення вимог кредиторів, усунення неплатоспроможності, забезпечення прибутковості, фінансової стабільності і стійкого подальшого розвитку підприємства на тривалий період; для підприємств орієнтованих на забезпечення трансформації (переходу) підприємства до нової, більш ефективної системи діяльності з метою досягнення його довгострокового розвитку – збереження незалежності підприємства, участь в інтеграційних процесах на партнерських правах, підвищення ринкової вартості підприємства, залучення додаткових інвестицій, участь у спільних проектах, науково-дослідних роботах, вихід на зовнішній ринок.

Виходячи з головної мети, об'єктом реструктуризації виступають економічні та організаційні відносини, що виникають у підприємства і пов'язані з формуванням, розподілом та використанням фінансових ресурсів з приводу врегулювання проблеми боргів, збереження незалежності підприємства та досягнення мети реструктуризації. Суб'єктами в даному механізмі є власники підприємства, керівники та акціонери, інвестори.

В основу механізму реструктуризації підприємства повинні бути покладені принципи реструктуризації, дотримання яких забезпечить успішність його реалізації (табл. 1).

Важливу роль в механізмі відіграють методи управління, як способи чи засоби впливу на об'єкти реструктуризації, які мають враховувати фінансовий стан та антикризовий потенціал підприємства, його конкурентне середовище. До методів, які можуть застосовуватись в організаційно-економічному механізмі управління реструктуризацією підприємства слід віднести: нормативно-економічні, адміністративно-правові, соціально-психологічні, виробничо-трудові. Всі вище перераховані методи управління застосовуються у залежності від поставленої мети реструктуризації та контрактного об'єкта реструктуризації.

Організаційно-економічний механізм управління реструктуризацією підприємства може бути, умовно поділений на два ключові блоки: організаційний, що визначає повноваження і дії підрозділів підприємства які задіяні в процесі реструктуризації, і економічний, що відображає безпосереднє функціональне наповнення механізму відповідними прийомами і засобами щодо формування і управління фінансовими ресурсами які потрібні для оздоровлення підприємства і забезпечення його сталого розвитку (рис. 1).

В основі даного механізму лежить система управління підприємством, реалізація стратегічних цілей якої слугує підґрунтям для розробки концепції управління реструктуризацією підприємства. Ця концепція потрібна для правильного розуміння менеджерами своєї ролі і функцій у процесі реалізації практичних дій,

спрямованих на оптимальну організацію реструктуризації, кінцевим виразом якої є фінансове оздоровлення підприємства, збереження незалежності підприємства та економічне зростання в довготривалій перспективі.

Таблиця 1

Основні принципи організаційно-економічного механізму управління реструктуризацією підприємства

Принципи	Характеристика
1) Принцип комплексності	передбачає комплексну оцінку вхідних та вихідних показників функціонально-структурної будови підприємства або його структурних підрозділів, їх зміну та розвиток у просторі і часі, за кількісними й якісними ознаками
2) Принцип відповідальності за наслідки управлінських рішень	передбачає наявність певної системи відповідальності власників та всіх ланок управлінського апарату за результати діяльності, в тому числі й матеріальної
3) Принцип плановості	передбачає складання стратегічних, тактичних і оперативних планів реструктуризації, в яких відображаються очікувані на підприємстві зміни, заздалегідь визначені терміни із передбачуваними заходами і результатами
4) Принцип об'єктивності	планування і реалізація процесу реструктуризації можуть бути успішними за умови використання об'єктивної інформації про стан підприємства і зовнішнього середовища та врахування всіх позитивних і негативних сторін діяльності підприємства
5) Принцип контролю	полягає в здійсненні постійного контролю за перебігом процесу санації з метою його адаптації до умов зовнішнього та внутрішнього середовищ підприємства, що змінюється у часі
6) Принцип інваріантності	означає наявність альтернативних засобів і методів проведення реструктуризаційних перетворень
7) Принцип гнучкості і маневреності	передбачає пристосування системи управління реструктуризацією підприємства до швидких змін внутрішнього і зовнішнього середовищ підприємства

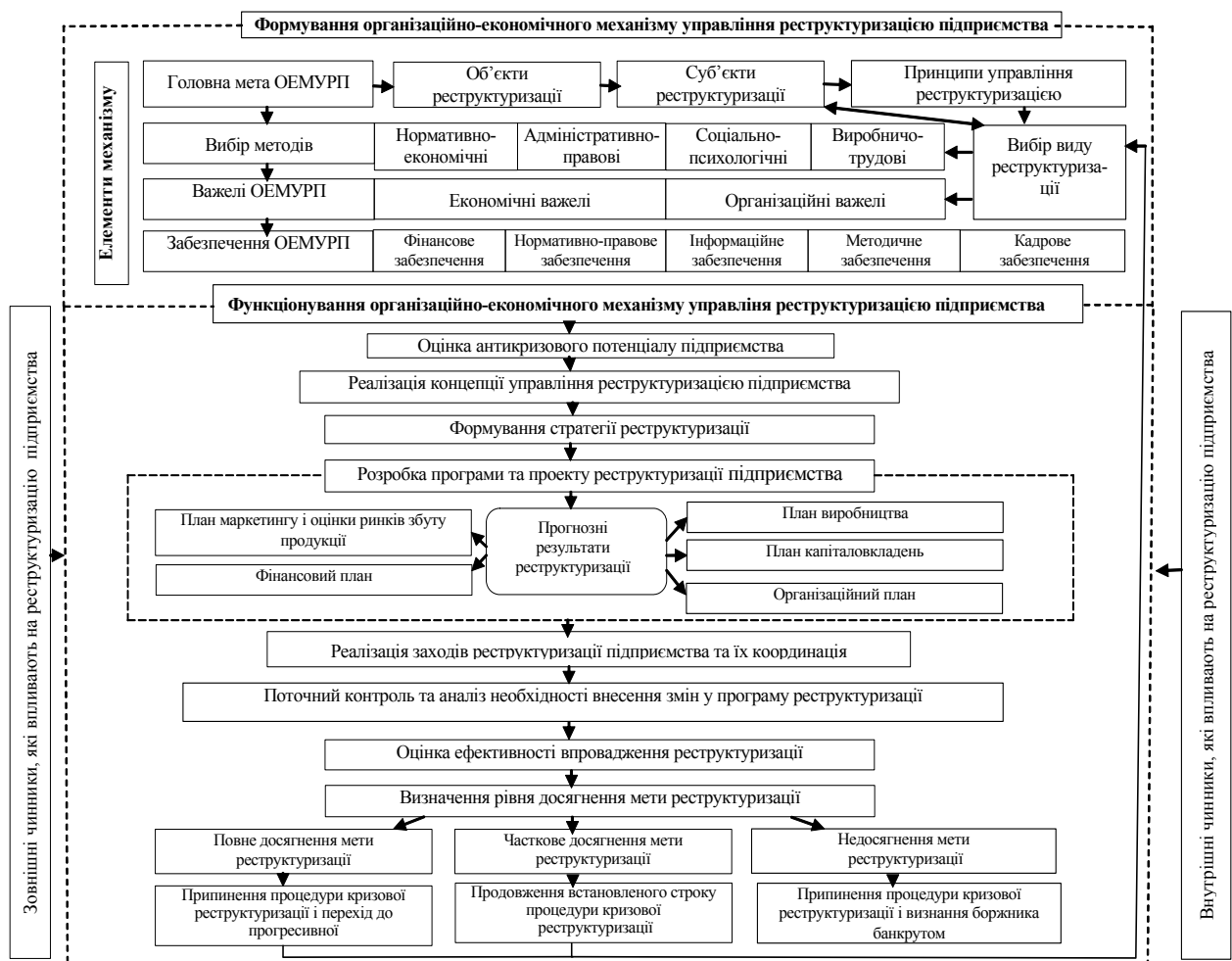


Рис. 1. Організаційно-економічний механізм управління реструктуризацією підприємства яке опинилось в кризовому стані

Структура концепції управління реструктуризацією утворює цілий ряд послідовних етапів реалізації менеджментом певних заходів щодо досягнення стратегічних її цілей в такий спосіб, щоб досягти максимального ефекту від впровадження заходів вибраного варіанту реструктуризації.

Таблиця 2

Структура концепції управління реструктуризацією підприємства яке опинилось у кризовому стані

Складові частини концепції як основа реалізації процесу управління реструктуризацією підприємства	Елементи концепції як послідовні заходи менеджменту щодо досягнення стратегічних цілей реструктуризації
– Підготовчо-аналітична забезпечує вихідні засади реалізації процесу реструктуризації підприємства	<i>Інформаційно-аналітичний</i> причин виникнення кризової ситуації
	зовнішнього середовища підприємства; зведення зовнішнього аудиту; глибини фінансової кризи; - оцінка внутрішнього стану підприємства та ступеня готовності до реструктуризації
	<i>Проектно-підготовчий</i> Обґрунтування елементів концепції відповідно до сформульованих завдань
	ення напряму здійснення реструктуризації; ення цілей та задач реструктуризації; вання стратегії реструктуризації; варіанту реструктуризації; - оцінка ризиків неефективного проведення реструктуризації
2. Формувально-коригуюча охоплює безпосереднє прийняття рішень щодо здійснення реструктуризації на основі обраних критеріїв її ефективності	<i>3 етап. Розробка програми реструктуризації</i>
	- складання програми та проекту реструктуризації підприємства
	<i>4 етап. Впровадження програми реструктуризації</i>
	1. реалізація заходів реструктуризації та їх координація; - поточний контроль та аналіз необхідності внесення змін у програму реструктуризації
	<i>5 етап. Оцінка ефективності впровадження реструктуризації</i>
	<i>6 етап. Моніторинг процесу управління реструктуризацією</i>

Запропоновано впровадження семи елементів даної концепції, які можуть бути умовно поділені на дві основні складові частини: підготовчо-аналітичну; формувально-коригуючу (табл. 2).

Важливим елементом даного механізму є моніторинг процесу управління реструктуризацією. Проведення моніторингу реструктуризації не є самоціллю, а є інструментом для досягнення головної мети антикризового управління підприємством.

Моніторинг є завершальним етапом циклічного управління реструктуризаційними заходами і слугує задля постійного стеження за результатами перетворень підприємства, оцінювання якості отриманих результатів, вироблення рекомендацій щодо корегування стратегічного розвитку. Отже, під моніторингом реструктуризації слід розуміти інформаційний інструмент постійного спостереження, збирання, обробки інформації про стан об'єкта з метою виявлення закономірностей його зміни і розвитку відповідно заданим параметрам.

Основними завданнями моніторингу реструктуризації підприємства є: забезпечення суб'єктів моніторингу своєчасною і достовірною інформацією про глибину кризового стану на підприємстві; своєчасне реагування на зміни внутрішнього і зовнішнього середовища; вибір ключових показників для спостереження за рівнем антикризового потенціалу підприємства та аналіз динаміки їх змін в процесі проведення реструктуризації; оперативне прийняття рішень та визначення рівня досягнення цілей реструктуризації; визначення причин відхилень і надання інформації для пошуку адекватних рішень зміни ситуації.

Висновки. Таким чином, особливості кожної з наведених складових організаційно-економічного механізму управління реструктуризацією визначають, характер діяльності підприємства як системи та створюють умови для досягнення поставленої мети. Не дивлячись на те, що складові елементи механізму управління реструктуризацією підприємства подані у загальному вигляді, однак сам механізм для кожного підприємства є індивідуальним і потребує врахування багатьох аспектів, починаючи з визначення мети реструктуризації і закінчуючи реалізацією її програми в залежності від наявних ресурсів. Взагалі організаційно-економічний механізм управління реструктуризацією є не тільки однією з умов подолання кризових явищ у реальному секторі підприємства, а й необхідною передумовою його успішної діяльності в майбутньому.

Література

1. Андрушків Б. Управління процесами реструктуризації промислових підприємств в умовах економічних реформ / Б. Андрушків, Н. Кирич, О. Погайдак // Вісник економічної науки України. – 2012. – № 1. – С. 3–5.

2. Вятрович О. Реструктуризація як важливий спосіб забезпечення життєдіяльності підприємства / О. Вятрович // Економіст. – 2011. – № 7. – С. 40–42.
3. Гриньова В.М. Процес підготовки реструктуризації підприємств машинобудування: організація управління : монографія / В.М. Гриньова, М.В. Новікова. – Харків : Вид-во ХНЕУ, 2010. – 240 с.
4. Дубницький В.І. Реструктуризація в управлінні машинобудівними підприємствами як інструмент забезпечення їх стратегічної стійкості / В.І. Дубницький // Економіка: реалії часу : фаховий електронний науковий журнал. – 2014. – № 6 (16). – С. 28–33.

Надійшла 05.09.2015; рецензент: д. е. н. Хрущ Н. А.

ВИОКРЕМЛЕННЯ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА ВИРОБНИКІВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ ТА ФОРМУЛЮВАННЯ ПРАКТИЧНИХ РЕКОМЕНДАЦІЙ ЩОДО ПОБУДОВИ БЮДЖЕТНОЇ МОДЕЛІ АГРАРНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Досліджується проблема компаній аграрного сектора у смислі підвищення ефективності ведення бізнесу, зменшення впливу ризиків і забезпечення фінансової стабільності в умовах нестабільного зовнішнього середовища. Виконується аналіз факторів, які впливають на виробників сільськогосподарської продукції. Наводиться формулювання практичних рекомендацій щодо побудови бюджетної моделі аграрного підприємства.

Ключові слова: сільськогосподарська продукція, бюджетування, ключові показники діяльності.

L. P. LUTSKOVA

Khmelniitskiy National University

EXTRACTION OF INFLUENCE FACTORS ON AGRICULTURE PRODUCTION MANUFACTURERS AND FORMULATION OF PRACTICAL RECOMMENDATIONS TO PLOTTING A BUDGET MODEL OF AN AGRARIAN ENTERPRISE

A problem of companies of agrarian sector is explored in the sense of increasing effectiveness of business activity, and also decreasing risk influencing and ensuring financial stability under non-stable external environment. Factors which influence on agriculture production manufacturers are analyzed. Formulation of practical recommendations to plotting a budget model of an agrarian enterprise is stated.

Keywords: agriculture production, budgeting, key factors of activity.

Актуальність дослідження. Головним завданнями компаній аграрного сектора є підвищення ефективності ведення бізнесу, зменшення впливу ризиків і забезпечення фінансової стабільності в умовах нестабільного зовнішнього середовища. На жаль, світова кон'юнктура складається не на користь виробників. За останніми прогнозами Продовольчої і сільськогосподарської ООН (Food and Agriculture Organization) в середньостроковій перспективі світові ціни на злаки, молоко, м'ясо і олійні культури будуть знижуватися (рис. 1).

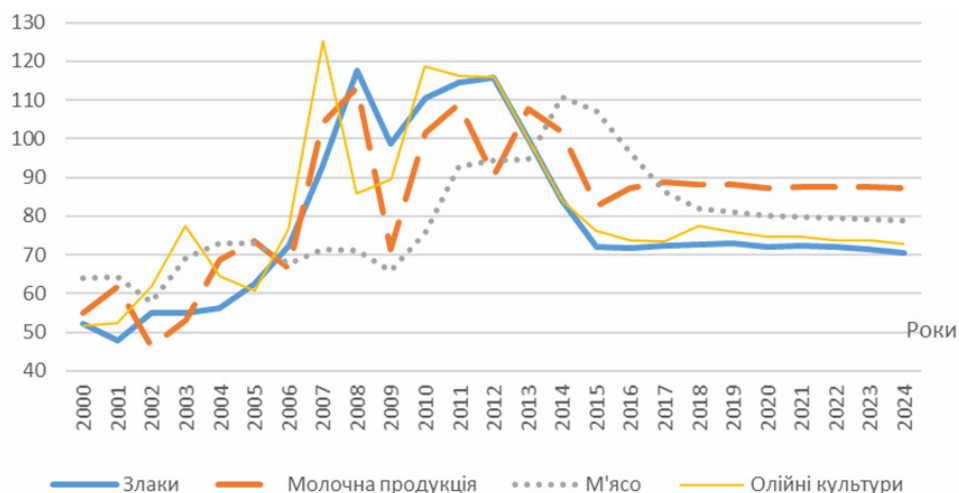


Рис. 1. Динаміка світових цін з прогнозом до 2023 р. [1]

Протягом наступних десяти років за прогнозом (Food and Agriculture Organization) реальні ціни знизяться в порівнянні з рівнем 2014 року. При цьому не планується повернення до періоду більш високих і нестабільних цін 2005-2007 років. З 2013 року ціни почали помірно знижуватися, але при цьому не очікується падіння до рівня 2000-х років.

Аналіз еволюції реальних цін протягом останнього століття засвідчує, що прогнозовані ціни продовжують тенденцію довгострокового спаду (рис. 2). Ціни на початку 2000-х були нижче тренду, у той час як поточні та прогнозовані ціни - більше тренду. Навіть якщо реальні ціни за прогнозами будуть знижуватися, це не виключає ймовірності того, що будуть значні коливання в найближчі десять років.



Рис. 2. Динаміка реальних і прогнозних цін кукурудзи 1908-2023 рр. [1]

Окрім нестабільної ринкової кон'юнктури, сільгоспвиробники постійно зазнають дії ризиків, на які не можуть вплинути. Найбільш значущими є погодні ризики, що істотно знижують врожайність і майже не підлягають прогнозуванню. Ймовірність виникнення погодних ризиків наведена нижче (рис. 3). Найпоширенішими погодними явищами в Україні є посуха (ймовірність виникнення 52,9%) і заморозки (38,1%).

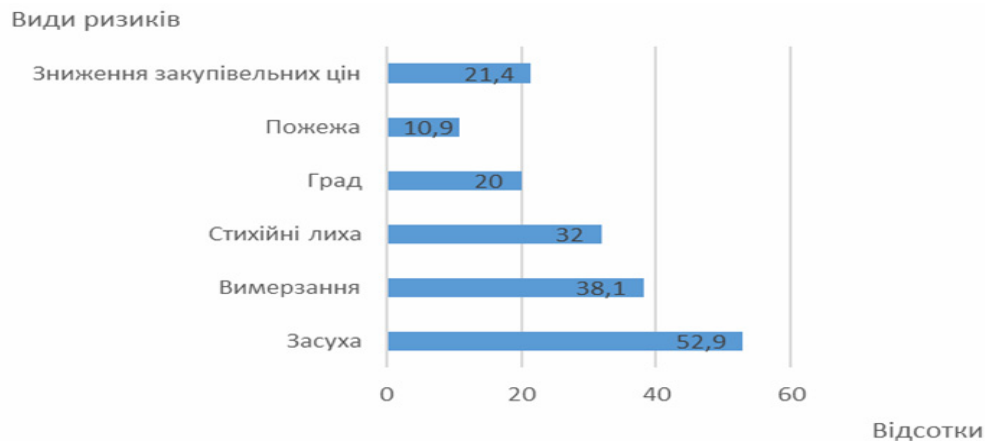


Рис. 3. Оцінка основних ризиків сільгоспвиробниками [1]

При цьому, якщо вдається уникнути погодних ризиків, отримання гарного врожаю ще не є гарантією досягнення очікуваного прибутку, оскільки існує зворотна кореляція між врожайністю і ціною вирощеної продукції (таблиця 1). При збільшенні врожайності на 5% відсотків ціна пшениці, рису і кукурудзи зменшується на 19%, 18%, 17% відповідно. Якщо ж врожайність знижується на 5%, то ціни по даним культурам зростають на 25%, 24%, 24% відповідно. Найменші коливання цін на ринку олійних культур при збільшенні врожайності на 5% ціни зменшуються на 6% при зворотній ситуації ціни збільшуються на 7%.

У таких умовах забезпечити стабільність і підвищення ефективності ведення бізнесу є ключовими завданнями для топ-менеджерів аграрних компаній. Досягнення даних цілей залежить від побудови відповідної системи бюджетування, яка дозволяє поєднати наявні і потенційні ресурси виробничих процесів, що сприяє виникненню синергійного ефекту.

Аналіз джерел. Проблеми економіко-математичного моделювання виробничо-фінансових процесів та програм розглянуто в роботах провідних вітчизняних і зарубіжних науковців. Так у циклі робіт [3; 4, 5, 6, 7, 8] автори здійснюють прогнозування майбутніх процесів у сільському господарстві за допомогою виробничих функцій. Праці [9, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 17, 18, 19, 20] провідних фахівців присвячені теоретико-методологічним аспектам забезпечення фінансовими ресурсами сільськогосподарських підприємств.

Проте окремі питання вимагають подальшого теоретичного і практичного опрацювання. Більшість моделей дають гарний результат, однак дані моделі складні в обчисленні і виникають труднощі з розумінням, аналізом отриманого (розрахованого) результату. Це пов'язано з тим, що результат моделі статичний, а в процесі діяльності підприємства постійно виникають нові фактори, які мають бути враховані в процесі моделювання. Крім того, для прийняття ефективного рішення потрібно провести план-фактний аналіз, тому

підприємству необхідна діюча модель у тій же системі, де накопичуються фактичні дані (облікова система підприємства), або мають бути налаштовані обміни між системами для побудови актуальних звітів.

Таблиця 1

Типові сценарії чутливості та прогноз змін основних показників [2]

Культури	Зменшення врожайності на 5%	Збільшення врожайності на 5%
Пшениця	25%	-19%
Рис	24%	-18%
Кукурудза	24%	-17%
Сонячне масло	18%	-13%
М'ясо птиці	13%	-10%
Олійні культури	7%	-6%

Метою статті є аналіз факторів, які впливають на виробників сільськогосподарської продукції та формулювання практичних рекомендацій щодо побудови бюджетної моделі аграрного підприємства.

Основний розділ. Загальною метою бюджетування є підвищення фінансово-економічної ефективності та фінансової стійкості підприємства шляхом координації зусиль всіх підрозділів на досягнення кінцевого результату в грошовому вираженні [21].

Бюджет – це детальний план доходів і витрат на певний період часу [22].

Система бюджетування включає формування основного бюджету (master budget), систему операційних бюджетів (operating budget) і фінансових бюджетів (financial budget) [21].

До операційних бюджетів сільськогосподарських організацій входять зведені (загальні бюджети) і аналітичні (часткові бюджети) [21].

До зведених бюджетів відносять [21]:

- Продажів;
- Виробництва;
- Виробничих запасів;
- Запасів готової продукції;
- Прямих витрат на сировину та матеріали;
- Прямих витрат на оплату праці;
- Виробничих витрат;
- Загальновиробничих витрат;
- Управлінських витрат;
- Комерційних витрат та ін.

Аналітичні бюджети включають [21]:

- Бюджет продажів продукції рослинництва (тваринництва) ;
- Бюджет продажів робіт (послуг) допоміжних виробництв;
- Бюджет виробничих витрат рослинництва (тваринництва) та інші.

До фінансових бюджетів відносять [21]:

- Бюджет доходів і витрат;
- Бюджет руху грошових коштів;
- Прогнозний баланс.

Розглянемо, як формується виробничий бюджет у рослинництві.

Формується структура посівних площ з врахуванням певних чинників, наприклад, укладених контрактів, врожайності культур на даному виді ґрунтів, сівоzmіни та інші. Розраховується планова врожайність і плановий валовий збір, прогнозні ціни на ресурси, норми списання (палива, матеріалів, добрив та ін.), розцінки на види робіт, які треба виконати при вирощуванні культур. Ці дані є основою для формування Технологічної карти поля.

Технологічна карта показує планові прямі витрати для вирощування культури на конкретному полі. Технологічна карта включає площу, врожайність, валовий збір культури, назву операції, вид та найменування техніки для кожного виду операції, часовий період і тривалість операції, потреба в паливі, насіннєвому матеріалі, добривах, засобах захисту рослин і заробітній платі виробничого персоналу. В технологічну карту необхідно включити усі бізнес процеси від підготовки ґрунту до логістики і розміщення зібраного врожаю в заліковій вазі.

Коли підприємство розробило Технологічні карти полів, воно забезпечило себе всіма необхідними даними для формування Бюджету забезпечення виробничої програми. А саме керівництво може відповісти на питання:

- Яка потреба в техніці та обладнанні?

- Чи присутній дефіцит/профіцит техніки? Якщо присутній дефіцит техніки, чи можна його перекрити послугами сторонніх організацій? Коли проводити поточні ремонти техніки?
- Чи забезпечена виробнича програма трудовими ресурсами з потрібною кваліфікацією?
- Яка потреба у паливі, насіннєвому матеріалі, добривах, засобах захисту рослин та інше? Як сформувати план закупівель?

Крім цього, перераховані вище показники мають не тільки кількісний, а й вартісний вимір, що дає змогу виявити потребу підприємства в грошових коштах і сформувати Бюджети руху грошових коштів.

В процесі бюджетування важлива визначитися з аналітиками бюджетування, яка забезпечить керівництво необхідними даними для прийняття вірного управлінського рішення.

Наприклад найпоширенішими аналітиками для виробничої програми рослинництва є:

- структура посівних площ: «Поля», «Культура», «Підрозділ», «Управляюча організація»
- планова врожайність: «Фізична вага» (вологість, сорність та ін.), «Залікова вага» (класність культури та ін.).

Виробнича програма тваринництва включає в себе [22]:

- оборот стада, де вказується помісячний рух поголів'я в розрізі вікових і статевих груп тварин на початок і кінець місяця, його падіж і вибраковування, приріст по групах, кількість кормоднів по кожній групі;

- план запліднення тварин, з якого виводиться потреба у племпродукції;
- раціон годування по групах, де вказується норма витрат кормів на 1 голову за видами тварин;
- середньодобовий надій молока на одну фуражну корову помісячно;
- витрати молока на випоювання телят;
- витрати ветпрепаратів згідно з нормами витрат на голову і плану руху поголів'я.

Побудова бюджету виробничої моделі тваринництва дозволяє:

- відділу закупівель забезпечити безперервність виробництва, наприклад, розрахувати і покрити планову потребу в інгредієнтах для виробництва кормів (враховуючи залишки на складі, виробничі потужності, відкриті замовлення, постачальників), що сприяє поліпшенню якості кормів і оптимізує структуру запасів, скорочує витрати на придбання та зберігання сировини

- відділу продажів покрити контрактами плановий обсяг продажів, тим самим забезпечити плановий прибуток від реалізації вирощеної продукції.

- відділу виробництва швидко прораховувати ефект, змодельовавши дію факторів, які впливають на процес успішного розвитку свиногокомплексу, наприклад, розрахунок ефекту від зміни раціонів годівлі, відтворення стада та ін.

- співробітникам планового відділу отримати планову калькуляцію собівартості продукції, потребу в оборотних коштах підприємства (корми, ветпрепарати, підстилка і т.п.).

Кінцевим етапом процесу бюджетування є побудова Бюджету балансового листа (прогнозний баланс). Структура бюджету зображена на рис. 4.

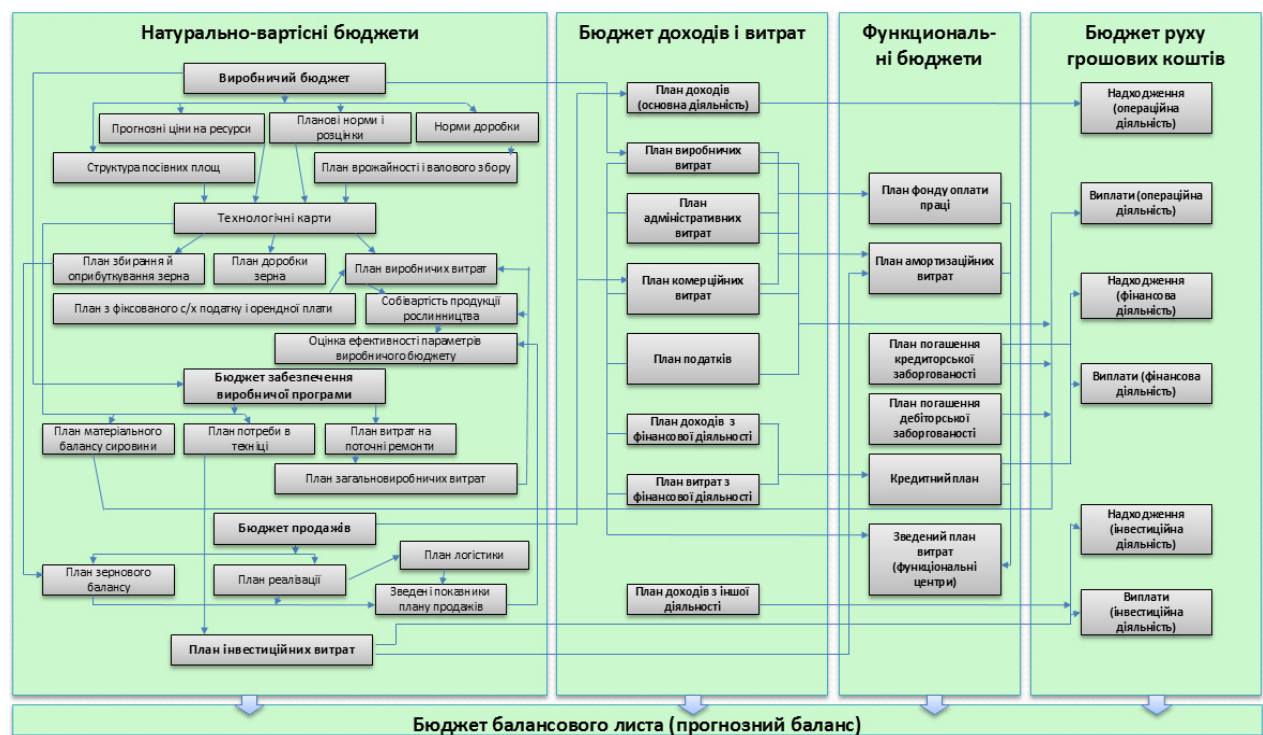


Рис. 4. Структура річного бюджету

Слід зазначити, що річні бюджети компанії будуть більш цільовими і результативними, якщо вони виходять зі стратегічного планування. У стратегічному плані керівництво і власники можуть відобразити ті референтні точки - етапи в досягненні ключових показників та забезпечення виконання місії, до яких повинні прагнути річні бюджети та відхилення від яких сприятиме оперативній зміні тактики ведення бізнесу. На рис. 5 зображені етапи планування ключових показників бізнесу.



Рис. 5. Етапи планування ключових показників бізнесу

Налагоджена система бюджетування забезпечує оперативний контроль досягнення ключових показників діяльності.

Проте підприємства, які намагаються вперше впровадити в себе систему бюджетування зазвичай стикаються з низкою серйозних проблем:

- немає чіткого розуміння можливостей бюджетування та його призначення;
- внаслідок відсутності певної стратегії не виробляється ув'язка бюджетів з потребою ресурсів для забезпечення діяльності та цілями підприємства;
- недостатня регламентованість процедур планування, обліку та аналізу;
- відсутність достатньо кваліфікованих фахівців в області бюджетування.

Внаслідок всіх вище перелічених проблем процесу бюджетування знижується виручка, збільшується собівартість продукції, послуг, і в результаті плановий бюджет не сходиться з фактично отриманими даними [21].

Висновки та перспектива подальшого дослідження. Незалежно від того, в якому операційному середовищі відображається процес бюджетування, архітектура бюджету будується таким чином, щоб охопити всі аспекти діяльності компанії. Кожен план відображає певний бізнес-процес, ЦФВ (центр фінансової відповідальності) і є цеглинкою, необхідною для формування підсумкових бюджетів і тактики досягнення ключових показників. В аграрному секторі основні резерви підвищення ефективності закладені у виробничому плануванні. Процес бюджетування краще проводити в системі, де є фактичні показники діяльності для оперативного проведення план-фактного аналізу. В подальших дослідженнях слід проаналізувати, в якому середовищі (системах) краще проводити процес моделювання та фактичний збір інформації для того, щоб полегшити аналіз даних та прискорити процес прийняття вірних управлінських рішень.

Література

1. OECD-FAO Agricultural Outlook 2015-2024 [Electronic resource]. — Access mode : <http://www.fao.org/3/a-i4738e.pdf>
2. Сельскохозяйственные перспективы ОЭСР-FAO 2011-2020 [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://www.fao.org/fileadmin/user_upload/newsroom/docs/OutlookFlyer2011_RUSSIAN_PDF.pdf
3. Попова Н.В. Банківське інвестиційне кредитування: стан і перспективи розвитку : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук / Терноп. акад. нар. госп-ва / Н.В. Попова. — Т. , 2004. — 20 с.
4. Економіко-математичне моделювання процесів відтворення у сільському господарстві : автореф.

дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : 08.03.02 / В.М. Кравченко ; Дніпропетр. нац. ун-т. — Д. , 2003. — 18 с. — укр.

5. Макаренко П.М. Кластерне оновлення технологій виробництва молока за багатьма критеріями / Макаренко П.М., Васильєва Н.К., Масюк Ю.В. // Вісник Хмельницького національного університету. Серія: Економічні науки. — 2005. — № 3(66). — Т. 1. — С. 109 – 114.

6. Северинова М.В. Направление снижения себестоимости продукции растениеводства на примере зерновых культур в Витебской области / М.В. Северинова // Вести национальной академии наук Беларуси. — 2006. — № 5 — С. 70 – 72.

7. Луцкова Л.П. Економіко-математичні моделі розвитку сільськогосподарського підприємства, що функціонує в умовах кредитування / Л.П. Луцкова // Наука й економіка : науково-теоретичний журнал Хмельницького економічного університету. — 2009. — Вип. 2 (14). — С. 327 – 345.

8. Луцкова Л.П. Розробка обмежень для економіко-математичних моделей по використанню земельних ресурсів в агропромисловому комплексі / Л.П. Луцкова, А.Ю. Мазарчук // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. — 2009. — № 1. — С. 7 – 9.

9. Ковальчук С.В. Фінанси : [навч. посібник] / С.В. Ковальчук, І.В. Форкун. — Львів : "Новий Світ – 2000", 2006. — 568 с.

10. Попова В.В. Економіко-математичне обґрунтування виробничих можливостей АПК / В.В. Попова // Економіка АПК. — 2006. — № 1. — С. 83 – 87.

11. Валектинов В.П. Бюджетна підтримка сільського господарства / В.П. Валектинов // Економіка АПК. — 2007. — № 2. — С. 19 – 22.

12. Розвиток довгострокового банківського кредитування сільськогосподарських підприємств : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : 08.04.01 / О.О. Олійник ; Нац. наук. центр "Ін-т аграр. економіки" УААН. — К. , 2005. — 20 с. — укр.

13. Математичне моделювання економічних процесів збереження та відтворення родючості ґрунтів : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук / О.В. Ткач ; Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана. — К. , 2007. — 19 с. — укр.

14. Адаптація методів нечіткого моделювання до умов функціонування сільськогосподарських підприємств : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук / І.В. Цюпко ; Львів. нац. ун-т ім. І. Франка. — Л. , 2006. — 20 с. — укр.

15. Сторожук Т.М. Особливості бухгалтерського обліку в галузях економічної діяльності : [навч. посібник] / Сторожук Т.М., Підлісна О.І., Гуменюк О.В. — Ірпінь : Академія ДПС України, 2001. — 460 с.

16. Калинина В.Г. Автоматизация расчетно-балансового метода определения потребности сельскохозяйственных культур в минеральных удобрениях / В.Г. Калинина // Вісник аграрної науки Причорномор'я. — 2007. — № 4(43). — С. 112 – 115.

17. Крушевский А.В. Справочник по экономико-математическим моделям и методам / Крушевский А.В. — К. : Техніка, 1982. — 208 с.

18. Бездубный Ф.Ф. Математические методы и модели в планировании текстильной и легкой промышленности : [учебник для вузов] / Ф.Ф. Бездубный, А.П. Павлов. — М. : Легкая индустрия, 1979. — 440 с.

19. Полевой А. Н. Прогнозирование урожайности сельскохозяйственных культур в Нечерноземье / А. Н. Полевой // Агрометеорологические прогнозы и моделирование продуктивности сельскохозяйственных культур : труды ВНИИСХМ. — Л. : Гидрометеиздат, 1985. — Вып. 9.

20. Агрохімія: методичні вказівки і робочий зошит для лабораторних робіт / [укл. : Слободян С.М., Яворов В.М.]. — Кам'янець-Подільський, 2007. — 91 с.

21. Никулина С. Н. Бюджетирование основной деятельности сельскохозяйственной организации [Электронный ресурс] / С. Н. Никулина // Аудит и финансовый анализ. — 2009. — № 6. — Режим доступа : <http://www.auditfin.com/fin/2009/6/Nikulina/Nikulina%20.pdf>

22. Симоненко Н. В. Процессы бюджетирования и согласования ресурсов в управлении финансами агропромышленного предприятия / Н. В. Симоненко, И. С. Веселов // Энергосбережение. Энергетика. Энергоаудит. — 2012. — № 03 (97). — С. 44 – 48.

Надійшла 29.08.2015; рецензент: д. е. н. Рудніченко Є. М.

МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

У даній статті представлено порівняльний аналіз найбільш відомих моделей еколого-економічних систем. Запропонований підхід до моделювання економічних систем з урахуванням екологічних факторів, що ґрунтується на модифікованій моделі Леонтьєва-Форда та принципі «витрати-випуск».

Ключові слова: міжгалузевий баланс, попередження катастроф, самовідновлювані ресурси, виробляючі галузі, споживаючі галузі, шкідливі викиди.

O. V. MANTALYUK

Khmelnytsky National University

MATHEMATICAL MODELLING OF ECOLOGICAL AND ECONOMIC SYSTEMS

This article presents a comparative analysis of the most famous models of ecological and economic systems. The approach to modelling economic systems considering environmental factors, based on a modified model of Leontief-Ford and the principle of "input-output" is proposed. The economic system is considered as composed of three sectors: mining industries, processing industries and industries that transform harmful emissions. The model contains restrictions on the maximum amounts of natural resources which have a long recovery period. It also takes into account the limits on allowable emissions of harmful substances into the environment.

Keywords: intersectional balance, prevent disasters, self-renewable resources, producing industry, utilizing industry, harmful emissions.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Однією з найяскравіших рис інноваційного розвитку в сучасних умовах є екологізація економіки. Названа тенденція обов'язково повинна відображатись в математичних моделях економічних об'єктів та процесів. Спосіб такого відображення залежить від того, в якому аспекті проявляють себе екологічні складові виробничої технології:

1. Технології виробництва мають відповідати вимогам екологічності. Отже, математичні моделі опису економічних систем, у яких реалізуються ці технології, обов'язково мають включати: з одного боку, обмеження на максимальні обсяги використання природних ресурсів, з іншого – максимально допустимі обсяги викидів шкідливих речовин у довкілля. Крім того, моделі мають враховувати економічну вартість негативного впливу на зовнішнє середовище та соціальні ефекти.

2. Проблема вибору найкращої виробничої технології при наявності альтернатив є багатокритеріальною задачею, в якій одним із найвагоміших критеріїв оптимальності має стати саме екологічність технології. Останнє поняття включає в себе і норми витрат природних ресурсів, і питомі викиди шкідливих речовин, і очікувані величини можливих екологічних ризиків. У результаті розв'язання такої задачі відбудеться «відсіювання» екологічно неблагополучних технологій.

3. Технології з переробки або поховання відходів виробництва; очищення повітря, водних та земельних ресурсів.

4. Технології моніторингу, прогнозування та попередження катастроф, що мінімізують імовірність випадкових забруднень довкілля внаслідок аварій.

Таким чином, проблема врахування екологічних факторів у економіко-математичних моделях є актуальною.

Аналіз останніх досліджень чи публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. На сьогодні в області математичного моделювання економіко-екологічних моделей накопичено досить великий досвід, що відображено в роботах вітчизняних та зарубіжних вчених: А.Б. Горстко, М. Красса, І. М. Ляшенка, Д. Меддоуза, М. Месаровича, А.Т. Мизникової, А.М. Онищенко, Дж. Форрестера та інших.

Разом із тим, у представлених моделях певні види природних ресурсів (зокрема, нафта, природний газ) вважаються такими, що не відновлюються. Водночас, за останні п'ять-десять років з'явилися дані [6] про те, що всі природні скупчення нафти, газу та газоконденсату є системами, що самовідновлюються, а значить вони є практично невичерпними. Проблема полягає в тому, що швидкість споживання таких ресурсів перевищує швидкість їх відновлення. Отже, в еколого-математичних моделях мають бути враховані значення швидкості або періоду відновлення природних ресурсів

Формулювання цілей статті. Метою даної роботи є розробка й обґрунтування структури міжгалузевої балансової моделі економіки, яка в різних аспектах враховує вимоги до екологічності виробничих технологій, що реалізуються в описуваній економічній системі.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. За основу візьмемо еколого-економічну модель, запропоновану Леонтьєвим та Фордом, увівши

низку нових припущень щодо її структури:

1. У структурі економіки виділимо три складові: добувні галузі, обробляючі галузі (всі галузі основного балансу крім добувних) та галузі, що переробляють (утилізують) шкідливі відходи.

2. До складу моделі додамо обмеження на максимальні обсяги використання природних ресурсів, що мають великий період відновлення.

3. Додамо також обмеження на максимально допустимі обсяги викидів шкідливих речовин у довкілля.

Тоді модель міжгалузевого балансу можна представити системою рівнянь та нерівностей (1)–(5), записаних у матричному вигляді:

$$X_1 = A_{11}X_1 + A_{12}X_2 + A_{13}X_3 + Y_1, \quad (1)$$

$$X_2 = A_{21}X_1 + A_{22}X_2 + A_{23}X_3 + Y_2, \quad (2)$$

$$X_3 = A_{31}X_1 + A_{32}X_2 + A_{33}X_3 - Y_3, \quad (3)$$

$$X_1 = \left(\sum_{j_1=1}^l a_{i_1 j_1} x_{j_1} + \sum_{j_2=1}^m a_{i_1 j_2} x_{j_2} + \sum_{j_3=1}^n a_{i_1 j_3} x_{j_3} \right) \leq V_{i_1}, i_1 = 1, \dots, l, \quad (4)$$

$$y_{j_3} \leq Z_{i_3}, i_3 = 1, \dots, n, \quad (5)$$

де $X_1 = (x_1^1, x_2^1, \dots, x_l^1)^T$ – вектор-стовпець валового випуску добуваючих галузей;

$X_2 = (x_1^2, x_2^2, \dots, x_m^2)^T$ – вектор-стовпець валового випуску обробляючих галузей;

$X_3 = (x_1^3, x_2^3, \dots, x_k^3)^T$ – вектор-стовпець обсягів знищених забруднювачів (результат діяльності галузей, що знищують шкідливі відходи);

Y_1 та Y_2 – вектори-стовпці обсягів кінцевого випуску галузей двох перших груп;

Y_3 – вектор стовпець обсягів не знищених забруднювачів;

V_{i_1} – максимально допустиме, екологічно обґрунтоване, значення обсягу добування ресурсу i_1 -го виду у даному регіоні протягом заданого періоду (року);

Z_{i_3} – максимально допустиме, екологічно обґрунтоване значення обсягу шкідливих відходів i_3 -го виду.

Підставивши (4) в (1) і ввівши до лівої частини виразу вектор $S = (s_1, s_2, \dots, s_l)^T$, що відіграє роль вектора балансових змінних, отримаємо таке рівняння:

$$X_1 = A_{11}X_1 + A_{12}X_2 + A_{13}X_3 + Y_1 + S = V_{i_1}. \quad (6)$$

Кожну координату вектора S можна трактувати як обсяг економії ресурсів i_1 -го виду. Далі будемо вважати, що економіка є зростаючою. Очевидно, що в цьому випадку $S=0$, і, отже, $X_1 = V_{i_1}$. Тоді (6) набуде такого вигляду:

$$V_{i_1} = A_{11}V_{i_1} + A_{12}X_2 + A_{13}X_3 + Y_1. \quad (7)$$

Очевидно, що при переході від (6) до (7) втрачається змінна X_1 , отже балансовий характер рівняння (7) буде визначатись змінними X_2 , X_3 та Y_1 .

Аналогічну підстановку виконаємо для рівнянь (2) та (3). У результаті отримаємо відповідно:

$$X_2 = A_{21}V_{i_1} + A_{22}X_2 + A_{23}X_3 + Y_2, \quad (8)$$

$$X_3 = A_{31}V_{i_1} + A_{32}X_2 + A_{33}X_3 - Y_3. \quad (9)$$

Тепер, приймаючи ту саму гіпотезу про зростання обсягів виробництва в усіх галузях, можна дійти висновку, що обсяг не знищених забруднювачів буде максимально можливим, тобто:

$$Y_3 = Z(z_1, z_2, \dots, z_{i_3}, \dots, z_n). \quad (10)$$

Враховуючи виконані вище перетворення, модель міжгалузевого балансу з урахуванням

екологічних факторів можна представити в такому вигляді:

$$Y_1 = V_1 - A_{12}X_2 - A_{13}X_3, \quad (11)$$

$$Y_2 = X_2 - V_2 - A_{22}X_2 - A_{23}X_3, \quad (12)$$

$$Z - V_3 = A_{32}X_2 + A_{33}X_3 - X_3, \quad (13)$$

де $V_1 = A_{11} \cdot V$ – вектор витрат ресурсів у добуваючі галузях;

$V_2 = A_{21} \cdot V$ – вектор витрат продукції переробних галузей, що використовується у добувних галузях;

$V_3 = A_{31} \cdot V$ – вектор витрат ресурсів, необхідних для знищення шкідливих відходів.

Далі вважатимемо, що обсяги кінцевого попиту на продукцію галузей першої та другої групи заданий екзогенно. Тоді остаточно отримаємо таку систему рівнянь:

$$\bar{Y}_1 = A_{12}X_2 + A_{13}X_3, \quad (14)$$

$$\bar{Y}_2 = (E - A_{22})X_2 - A_{23}X_3, \quad (15)$$

$$\bar{Y}_3 = A_{32}X_2 - (E - A_{33})X_3, \quad (16)$$

де $\bar{Y}_1 = V_1 + Y_1$, $\bar{Y}_2 = V_2 + Y_2$, $\bar{Y}_3 = Z - V_3$ – відомі вектори (їхні компоненти є константами).

Отже, система матричних балансових рівнянь (14)–(16) являє собою модифіковану статичну модель Леонтьєва-Форда, що враховує обмеження на максимальні обсяги добування природних ресурсів та обмеження на максимальні обсяги не знищених шкідливих відходів різних видів.

Дослідимо побудовану модель на продуктивність, тобто вияснимо, за виконання яких умов система (14)–(16) буде мати допустимі розв'язки. Для спрощення такого аналізу, просумуємо ліві й праві частини всіх рівнянь. У результаті отримаємо:

$$\bar{Y}_1 + \bar{Y}_2 + \bar{Y}_3 = (E + A_{12} - A_{22} + A_{32})X_2 - (E - A_{23} - A_{33})X_3.$$

Очевидно, що множина розв'язків останнього рівняння є незліченною. Проте, можна стверджувати, що при цьому обсяги X_2 виробництва продукції в галузях другого сектору та обсяги X_3 переробки шкідливих відходів у галузях третього сектору мають знаходитись у певній пропорції:

$$X_3 = (E - A_{33} - A_{23})^{-1} (E + A_{12} - A_{22} + A_{32})X_2 - (E - A_{33} - A_{23})^{-1} (\bar{Y}_1 + \bar{Y}_2 + \bar{Y}_3)^T \quad (17)$$

Останній вираз можна подати в більш компактній формі таким чином:

$$X_3 = \tilde{A}X_2 - \tilde{A}_3\tilde{Y}, \quad (18)$$

де

$$\tilde{A} = (E - A_{33} - A_{23})^{-1} (E + A_{12} - A_{22} + A_{32}),$$

$$\tilde{A}_3 = (E - A_{33} - A_{23})^{-1},$$

$$\tilde{Y} = (\bar{Y}_1 + \bar{Y}_2 + \bar{Y}_3)^T.$$

Враховуючи, що всі складові матриці $\tilde{A}_3$ та вектора-стовпця $\tilde{Y}$ є відомими константами, можна представити їх добуток вектором-стовпцем $\tilde{Y}_3 = \tilde{A}_3\tilde{Y}$:

$$\tilde{X}_3 = \tilde{A}X_2 - \tilde{Y}_3, \quad (19)$$

Таким чином, представлена модель (14)–(16) буде продуктивною, якщо виконана умова (19). Лінійний характер залежності між обсягами валових випусків галузей другого та третього секторів економіки пояснюється гіпотезою про лінійність виробничих функцій, що покладена в основу моделі.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Включення до економічної моделі обмежень на обсяги використання природних ресурсів, що мають тривалий період відновлення, а також обмежень на

максимальні обсяги шкідливих викидів – це лише один із способів урахування екологічних факторів. Розвиток подальших досліджень у цій області може відбуватись по таких напрямках:

1. Введення до складу еколого-економічних моделей вартостей відновлення різних видів ресурсів та оцінок негативних ефектів (екологічних, соціальних) від забруднення навколишнього середовища шкідливими викидами.

2. Ступінь екологічності технологій, що використовуються у виробництві, має стати вагомим фактором в оцінюванні їх ефективності й сприяти відмові від ресурсомістких та забруднюючих технологій на користь ресурсозберігаючих та маловідходних альтернатив. Багатокритеріальна задача вибору найбільш ефективних технологій може вирішуватись, наприклад, із застосуванням методів експертних оцінок у поєднанні з методом аналізу ієрархій.

Література

1. Горстко А.Б. Введение в моделирование эколого-экономических систем / А.Б. Горстко, Г.А. Угольницкий. – Ростов-на-Дону : Изд-во Ростовского университета, 1990. – 112 с.
2. Красс М.С. Моделирование эколого-экономических систем : учеб. пособие / Красс М.С. – М. : ИНФРА-М, 2010. – 272 с.
3. Ляшенко І.М. Основи математичного моделювання економічних, екологічних та соціальних процесів : навч. пос. / Ляшенко І.М., Коробова М.В., Столяр А.М. – Тернопіль : Навчальна книга – Богдан, 2006. – 304 с.
4. Мызникова Т.А. Модели социально-эколого-экономических систем : учебно-метод. пособие / Мызникова Т.А. – Омск : Изд-во СибАДИ, 2008. – 62 с.
5. Онищенко А. М. Моделювання еколого-економічної взаємодії в процесі виконання рішень Кіотського протоколу : монографія / А. М. Онищенко. – Полтава : Полтавський літератор, 2011. – 398 с.
6. Тадеєв Ю. П. Економіко-математичне моделювання еколого-економічних систем в умовах сталого розвитку : дис. ... канд. екон. наук : 08.03.02 / Київський національний ун-т ім. Тараса Шевченка. — К., 2006. — 182 арк.
7. <http://www.atp.mil.gov.ua/number/15/114.htm>.

Надійшла 02.09.2015; рецензент: д. е. н. Лук'янова В. В.

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ РОЗМІЩЕННЯ КОШТІВ СТРАХОВИХ РЕЗЕРВІВ

У статті розглянуто особливості державного регулювання розміщення страхових резервів, систематизовано нормативно-правові акти, що регулюють процес розміщення страхових резервів, наведено принципи розміщення коштів страхових резервів

Ключові слова: страхові резерви, принципи, державне регулювання, напрями розміщення, нормативно-правові акти.

L. O. MATVIICHUK

Khmelnytsky National University

STATE REGULATION OF FUNDS' PLACEMENT OF INSURANCE RESERVES

The article deals with the specifics of state regulation of placement of insurance reserves systematized regulations governing the process of placement of insurance reserves, are the principles of placement of insurance reserves. The paper determined that the placement of insurance reserves made in assets allowed in accordance with the placement of these reserves and pursues the following objectives: placement of reserves insurers must coincide in time and space with their obligations, placing engaged insurers must meet insurance coverage, liquidity and yield, to invest for a period that coincides with the time of action commitments; Investments should be limited scope economy. On the one hand, offset the risks associated with exchange rates, and on the other investments contribute to meeting the needs of national economy-in capital investments; Resource allocation rules insurance investment companies should take into account the priorities of economic sectors and certain regions, which should be developed in a specific period of time.

Keywords: insurance reserves, principles, regulation, trends placement regulations.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Інвестиційна діяльність страхових компаній, джерелом якої є тимчасово вільні залучені кошти, досить жорстко регулюється державою. Це пояснюється не тільки природою інвестованих коштів страхових організацій, а й відсутністю у фактичних власників цих грошових коштів (страхувальників), об'єктивної можливості контролювати наскільки ефективно страховик розпоряджається наданими йому коштами.

Аналіз останніх досліджень чи публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми.

Проблемам формування та розміщення страхових резервів присвячені роботи як зарубіжних так і вітчизняних науковців: З.Боді, Є.Жукова, Г.Насирової, Р.Родрігеса, Ф.Фабоцці, В.Базилевича, О.Барановського, Н.Внукової, О.Гаманкової, С.Осадця, В.Шелудько. Зважаючи на значний світовий прогрес у розробці новітніх фінансових інструментів, методів інвестування коштів і державного регулювання, ряд питань, пов'язаних з діяльністю страхових компаній на фінансовому ринку України, є недостатньо вивченим вітчизняними фахівцями і потребує подальших досліджень у частині теоретико-методологічних засад і практики функціонування страховиків у процесі розміщення страхових резервів.

Метою дослідження є визначення особливостей державного регулювання розміщення страхових резервів, систематизація нормативно-правові акти, що регулюють процес розміщення страхових резервів, розгляд принципів розміщення коштів страхових резервів.

Основний матеріал дослідження. Оскільки основним джерелом інвестицій страхової компанії є страхові резерви, держава встановлює певні обмеження на форми і умови розміщення цих коштів. При цьому спостерігається постійне зростання фінансового потенціалу страховиків, що зумовлює необхідність державного регулювання їх інвестиційної діяльності. Форми і методи цього регулювання, як правило, відображають національні особливості страхового та інвестиційного ринку.

Розміщення страхових резервів – це вкладення коштів сформованих резервів у дозволені активи.

Державне регулювання розміщення коштів страхових резервів здійснюється на основі наступних нормативно-правових актів:

– Закону України «Про страхування» (розділ III «Забезпечення платоспроможності страховиків» ст. 31) від 07.03.1996 року № 85/96-ВР зі змінами та доповненнями;

– Правил формування, обліку та розміщення страхових резервів за видами страхування, іншими ніж страхування життя від 17.12.2004 року № 3104 зі змінами та доповненнями;

– Порядку і правил формування, розміщення та обліку страхових резервів з обов'язкового страхування цивільної відповідальності за ядерну шкоду від 13.11.2003 року № 123 зі змінами та доповненнями;

– Положення про обов'язкові критерії та нормативи достатності, диверсифікованості та якості активів, якими представлені страхові резерви з видів страхування, інших, ніж страхування життя затвердженого розпорядженням Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України

08.10.2009 року № 741 зі змінами та доповненнями;

– Правил розміщення страхових резервів із страхування життя затверджених розпорядженням Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України 26.11.2004 року № 2875 зі змінами та доповненнями;

– Положення про порядок, умови видачі та розміри кредитів страхувальникам, які уклали договори страхування життя затвердженого розпорядженням Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України 03.12.2004 року № 2883 зі змінами та доповненнями;

– Постанови Кабінету Міністрів України «Про затвердження напрямів інвестування галузей економіки за рахунок коштів страхових резервів» від 17 серпня 2002 року № 1211 зі змінами та доповненнями.

Нормативно-правовими актами визначені напрями розміщення коштів страхових резервів як для страхових компаній, що здійснюють страхування життя так і для тих страховиків, що займаються іншими видами страхування, ніж страхування життя (табл. 1).

Таблиця 1

Напрями розміщення коштів страхових резервів відповідно до чинного законодавства України

Напрями розміщення коштів технічних страхових резервів	Напрями розміщення коштів страхових резервів із страхування життя
• грошові кошти на поточному рахунку; • банківські вклади (депозити); • валютні вкладення згідно з валютою страхування; • нерухоме майно; • акції, облігації, іпотечні сертифікати; • цінні папери, що емітуються державою; • права вимоги до перестраховиків; • інвестиції в економіку України за напрямами, визначеними Кабінетом Міністрів України; • банківські метали; • готівка в касі в обсягах лімітів залишків каси, встановлених Національним банком України.	• грошові кошти на поточному рахунку; • банківські вклади (депозити); • валютні вкладення згідно з валютою страхування; • нерухоме майно; • акції, облігації підприємств (крім цільових облігацій), іпотечні сертифікати, іпотечні облігації; • цінні папери, що емітуються державою; • права вимоги до перестраховиків; • інвестиції в економіку України за напрямами, визначеними Кабінетом Міністрів України; • банківські метали; • готівка в касі в обсягах лімітів залишків каси, установлених Національним банком України; • кредити страхувальникам - громадянам, що уклали договори страхування життя, у межах викупної суми на момент видачі кредиту та під заставу викупної суми; • довгострокове кредитування житлового будівництва, у тому числі індивідуальних забудовників, у порядку, визначеному Кабінетом Міністрів України.

Механізм надання кредитів страхувальникам страховими компаніями, що здійснюють страхування життя регламентовано Положення про порядок, умови видачі та розміри кредитів страхувальникам, які уклали договори страхування життя. Відповідно до Положення страховик, який надає кредит страхувальнику (кредитодавець) може надавати кредит позичальнику (страхувальник, який уклав договір страхування життя та отримав кредит на умовах повернення, платності, строковості.) у межах викупної суми на момент видачі кредиту та на строк, що не перевищує період, який залишився до закінчення дії договору страхування життя. У разі якщо договір страхування передбачає регулярні, послідовні виплати (ануїтет), кредитний договір може бути укладений в межах періоду очікування за таким договором страхування життя.

Кредитодавець надає кредит позичальнику у межах викупної суми за відповідним договором страхування життя та під заставу цієї викупної суми на умовах, передбачених кредитним договором. Основними із них є: повернення, строковість, платність.

Принципи повернення, строковості та платності означають, що кредит має бути поверненим позичальником кредитодавцю у визначений у кредитному договорі строк зі сплатою відповідних відсотків за його користування.

У разі настання страхового випадку до дати повернення кредиту, яка визначена у кредитному договорі, сума кредиту та відсотки за користування кредитом вираховуються із суми страхових виплат, що здійснюються за таким договором страхування життя, якщо інше не передбачено правилами страхування життя.

У разі неповернення кредиту позичальником у термін, передбачений кредитним договором або до дати першої страхової виплати, що вказана у договорі страхування життя, дія кредитного договору припиняється, про що обов'язково зазначається в кредитному договорі.

Джерелом формування кредитних ресурсів страховика є кошти резервів зі страхування життя.

Кредитні взаємовідносини регламентуються кредитним договором, що укладається між кредитором і позичальником, який визначає взаємні зобов'язання та відповідальність сторін і не може змінюватись в односторонньому порядку без згоди обох сторін.

Для отримання кредиту позичальник звертається до кредитодавця шляхом надсилання листа або подання заяви тощо, в яких зазначається необхідна сума кредиту та строки його погашення. Розмір відсоткових ставок за кредит та порядок їх сплати встановлюється в кредитному договорі в залежності від кредитного ризику, строку користування кредитом, величини інвестиційного доходу, зазначеного в договорі страхування життя та інших факторів.

У кредитному договорі передбачається відповідальність позичальника за несвоєчасну сплату відсотків за користування кредитом і кредитодавця за несвоєчасне перерахування кредиту у вигляді пені, розмір якої встановлюється за згодою сторін у кредитному договорі.

У Положенні про порядок, умови видачі та розміри кредитів страхувальникам, які уклали договори страхування життя визначені наступні застереження:

- відокремленим підрозділам страхової компанії забороняється здійснення діяльності з надання кредитів;
 - забороняється надання кредитів за договорами страхування довічних пенсій (довічного анuitету), укладених за рахунок пенсійних коштів учасника недержавного пенсійного фонду;
 - кредит не може бути видано раніше ніж через рік після набрання чинності договором страхування.
- Відповідно до Закону України «Про страхування» Кабінет Міністрів України затвердив наступні напрями інвестування галузей економіки за рахунок коштів страхових резервів:
- розроблення та впровадження високотехнологічного устаткування, іншої інноваційної продукції, ресурсо- та енергозберігаючих технологій;
 - розвиток інфраструктури туризму;
 - добування корисних копалин;
 - перероблення відходів гірничо-металургійного виробництва;
 - будівництво житла;
 - розвиток транспортної інфраструктури, у тому числі будівництво та реконструкція автомобільних доріг;
 - розвиток сектору зв'язку та телекомунікацій;
 - розвиток ринку іпотечного кредитування шляхом придбання цінних паперів, емітованих Державною іпотечною установою.

Страхові резерви філій страховиків-нерезидентів повинні бути розміщені на території України.

Страховикам забороняється здійснення інших видів кредитної діяльності.

Величина активів, що приймається для представлення страхових резервів із страхування життя, збільшена на величину непростроченої дебіторської заборгованості за укладеними договорами страхування та перестрахування, повинна бути не меншою, ніж сумарна величина довгострокових та поточних зобов'язань і забезпечень (розділи II–IV пасиву балансу (Звіту про фінансовий стан)), включаючи величину страхових резервів, що розраховується відповідно до чинного законодавства.

Зважаючи на особливості страхової діяльності, законодавство більшості країн, у тому числі України встановлює такі принципи розміщення коштів страхових резервів у активах певних категорій (так званих «дозволених активах»): безпечності; ліквідності; прибутковості; диверсифікації.

Принцип безпечності (або найбільшої гарантованості повернення коштів, принцип надійності) — найважливіший принцип для страхової компанії. Цей принцип ставить перед страховиком завдання досягнути максимально можливої за даних умов безпеки вкладень, тобто йдеться про зведення до мінімуму Інвестиційного ризику.

Надійність інвестицій є головною умовою існування страхових компаній, оскільки втрата інвестованих коштів призводить до втрати страхових резервів, а це, в свою чергу, веде до нездатності страхової компанії виконати свої страхові зобов'язання. Керуючись при Інвестуванні принципом безпечності, страховик має зважати на те, що у світовій практиці прийнято найбільш безпечними з позиції інвестиційного ризику вважати будь-які державні цінні папери, найбільш небезпечними — акції молодих наукоємних підприємств.

Принцип ліквідності передбачає можливість швидкого та безбиткового для страховика перетворення будь-яких вкладень на грошові кошти. Згідно із цим принципом, загальна структура активів страховика має бути такою, щоб у будь-який момент він мав у своєму розпорядженні ліквідні кошти. Принцип ліквідності важливий для будь-якої компанії в будь-якій галузі економіки: ліквідні активи мають високий статус при оцінці інвестиційного портфеля компанії.

У страхуванні під ліквідністю активів розуміють можливість оперативного перетворення активів на

готівкові платіжні кошти для погашення страховиком своїх зобов'язань у межах встановлених термінів. Особливістю застосування принципу ліквідності у страхуванні є те, що вимоги до ліквідності різні залежно від характеру та структури страхового портфеля. Страхова компанія, що здійснює страхування життя, має страховий портфель, який добре піддається плануванню. Забезпечити дотримання принципу ліквідності у цьому випадку неважко, оскільки компанія з великим ступенем надійності може передбачати, коли і в якій сумі вона потребуватиме грошей для здійснення страхових виплат. Якщо ж страхова компанія здійснює загальне страхування, до того ж у її страховому портфелі переважають договори автотранспортного, морського, авіаційного страхування, виплати за якими здатні досягати надвеликих розмірів і є важкопрогнозованими, то в цьому випадку забезпечити принцип ліквідності набагато складніше. Тому для страхових компаній з незбалансованим страховим портфелем слід висувати більш жорсткі вимоги в плані ліквідності.

Принцип прибутковості вкладень означає, що активи страховика мають розміщуватись на принципах безпечності та ліквідності і при цьому ще приносити постійний і, по можливості, достатній дохід. Хоч принцип прибутковості не є абсолютним і головним принципом інвестиційної політики страхової компанії, проте не слід забувати, що отримання прибутку – це мета діяльності будь-якого суб'єкта господарювання, включаючи і страхові компанії. У страхуванні отримання інвестиційного прибутку дає страховикові змогу:

- а) перекривати збитки від операційної діяльності;
- б) здійснювати дисконтування страхових премій за довгостроковими договорами страхування життя;
- в) забезпечувати участь страхувальників у прибутках;
- г) отримувати додаткове джерело формування математичних резервів.

Принцип диверсифікованості (змішування та розсіювання) полягає у розподіленні коштів, що інвестуються, між об'єктами вкладень з метою зниження ризиків ймовірності втрати цих коштів або втрати доходів від них. Згідно з цим принципом, страхова компанія не повинна допускати різкого переважання якогось певного виду вкладень над іншими. Структура інвестиційного портфеля не повинна бути однобокою. Страхова компанія має також уникати регіональної концентрації вкладень або орієнтації лише на одного або кількох головних отримувачів інвестиційних коштів страховика.

Обмеження щодо максимальних обсягів активів кожної категорії, вимоги до якості таких активів, вимоги щодо наявності та рівня кредитного рейтингу активів певних категорій та/або банків та емітентів цінних паперів, у яких розміщуються кошти страхових резервів, встановлюються Уповноваженим органом.

Розміщення страхових резервів здійснюється в дозволені активи відповідно до норм розміщення цих резервів і переслідує три мети:

- 1) розміщення резервів страховиками має співпадати в часі та просторі з їх зобов'язаннями, тобто розміщення, які здійснюють страховики, повинні відповідати вимогам страхового захисту, ліквідності й доходності, вкладатися на строк, що співпадає з часом дії взятих зобов'язань;
- 2) інвестиції повинні бути обмежені сферою національної економіки. З одного боку, так нівелюється ризик, пов'язаний з обмінними курсами, а з іншого-довгострокові інвестиції сприяють задоволенню потреб національної економіки у капітальних вкладеннях;
- 3) норми розміщення інвестиційних ресурсів страхових компаній повинні враховувати пріоритети галузей економіки і певні регіони, які необхідно розвивати в конкретний період часу.

Висновки. Питання розміщення коштів страхових резервів є для страхової компанії не менш важливим, ніж їх формування. Страхові резерви є залученими коштами, і їх обсяги уособлюють зобов'язання страховиків перед страхувальниками. Але залучивши кошти за допомогою страхування, страхова компанія має подбати про їх збереження та примноження. Збереження вартості залучених коштів і отримання адекватних доходів від їх розміщення та інвестування є надзвичайно складним завданням, а ефективне управління коштами страхових резервів є однією з найважливіших умов забезпечення платоспроможності страховиків.

Література

1. Закон України «Про страхування» (розділ III «Забезпечення платоспроможності страховиків» ст. 31 від 07.03.1996 року № 85/96-ВР зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/85/96-%D0%B2%D1%80/conv/page3>
2. Положення "Про обов'язкові критерії та нормативи достатності, диверсифікованості та якості активів, якими представлені страхові резерви з видів страхування, інших, ніж страхування життя" : затв. розпорядженням Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України 08.10.2009 року № 741 зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1099-09/conv>
3. Положення "Про порядок, умови видачі та розміри кредитів страхувальникам, які уклали договори страхування життя" : затв. розпорядженням Державної комісії з регулювання ринків фінансових

послуг України 03.12.2004 року № 2883 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1615-04/conv>

4. Порядок і правила формування, розміщення та обліку страхових резервів з обов'язкового страхування цивільної відповідальності за ядерну шкоду від 13.11.2003 року № 123 зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1107-03/conv>

5. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження напрямів інвестування галузей економіки за рахунок коштів страхових резервів» від 17 серпня 2002 року № 1211 зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1211-2002-%D0%BF/conv>

6. Правила розміщення страхових резервів зі страхування життя : затв. розпорядженням Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України 26.11.2004 року № 2875 зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1626-04/conv>

7. Правила формування, обліку та розміщення страхових резервів за видами страхування, іншими ніж страхування життя від 17.12.2004 року № 3104 зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0019-05>

Надійшла 14.09.2015; рецензент: д. е. н. Хрущ Н. А.

ОСНОВНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ, СТРУКТУРИ ТА ПРИНЦИПІВ ІНТЕРНЕТ-СТРАХУВАННЯ

У статті проведено аналіз сутності, структури та принципів інтернет-страхування. Обґрунтовано, що інтернет-страхування стає дедалі популярнішим, дозволяє економити час, допомагає страховику обслуговувати найбільшу кількість клієнтів у найменші терміни, тим самим підвищуючи конкурентоздатність страхових компаній.

Ключові слова: інтернет-страхування, інтернет-продажі, принципи роботи інтернет-страхування, переваги і недоліки інтернет-страхування.

I. M. MYKHAILOVSKA
Khmelnytsky National University

KEY APPROACHES TO DETERMINATION OF THE NATURE, STRUCTURE AND PRINCIPLES OF INTERNET INSURANCE

The article analyzes the nature, structure and principles of the Internet insurance. Proved that internet insurance is becoming more popular, saves time, helps the insurer to serve the greatest number of customers in the least time, thereby increasing the competitiveness of insurance companies. Using Internet insurance has significant advantages. The most important is to reduce the time and energy, increased choices, versatility and ease of payment methods, the ability to view the status of your contract and modify it, getting complete information about the general state of the company. For insurance companies also have significant benefits, such as reducing staff costs, increase opportunities for the promotion of services, the ability to increase sales of insurance products through open access to clients.

Keywords: internet insurance, Internet sales, the principles of Internet insurance, advantages and disadvantages of internet insurance.

Актуальність теми. Актуальність даної теми обумовлена швидким розвитком Інтернет-страхування, та збільшенням зацікавленості страхових компаній даним каналом продажу. Використовуючи Інтернет, страховики проникають на ринок, оминаючи довгий та дорогий процес створення традиційних каналів продажу. Це, в свою чергу, дозволяє знижувати ціну на страхову послугу, що дозволяє залучити більшу кількість клієнтів та збільшити конкурентоспроможність.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аспекти функціонування каналів продажу та Інтернет-страхування висвітлені в працях як закордонних, так і вітчизняних авторів з проблематики маркетингу в страхуванні. Зокрема, цю тему розглядали такі науковці, як Берко А. Ю., Войчак А. В., Гаркавенко С. С., Данніков О. В., Дурович А. П., Заруба О. Д., Зведенюк С. І., Котлер Ф., Оніщенко В. І., Осадець С. С., Свешкіна К. Т., Спіцина Н. М., Старостіна Д. Є. та інші. Незважаючи на багатогранність наукових досліджень, стосовно Інтернет-страхування залишається проблема недостатнього висвітлення теоретичних та практичних аспектів щодо ефективного використання Інтернет-мережі для охоплення більшого сегмента потенційних споживачів страхової продукції.

Мета статті полягає у дослідженні сутності та особливостей Інтернет-страхування, з визначенням проблем та шляхів їх вирішення, а також перспектив розвитку Інтернет-страхування в Україні.

Викладення основного матеріалу. В сучасному світі будь-яка страхова компанія має свій корпоративний сайт, за допомогою якого може покращити свій імідж, реалізувати страхові поліси, надавати повний спектр інформаційних послуг та консультацію, підтримувати постійний контакт не тільки зі своїми клієнтами, але й із бізнес-партнерами, надавати додаткові послуги, проводити необхідні дослідження, використовуючи ресурси Інтернет.

Проаналізуємо найбільш поширені визначення економічного терміну Інтернет-страхування наведенні у таблиці 1 [1, 2].

Можна зробити висновок, що Інтернет-страхування – це всі елементи взаємодії між страховою компанією та клієнтом, які виникають при продажі страхового продукту і його обслуговуванні, але вироблені за допомогою Інтернету.

Деякі спеціалісти вважають, що Інтернет-страхування не обов'язково повинно повністю завершитись в мережі, наприклад, платіж або видача страхового полісу все ж таки значно частіше здійснюються в реальному просторі. Розглянемо особливості процесів продажу через Інтернет (таблиця 2).

Обслуговування після продажу включає в себе інформаційний обмін між страховиком та страхувальником під час дії договору, інформаційний обмін між сторонами при настанні страхового випадку, оплата страхових внесків через мережу Інтернет, а у випадку настання страхового випадку здійснення страхової виплати [3].

Існують дві системи Інтернет-страхування – офлайн та онлайн страхування (рисунок 1).

Таблиця 1

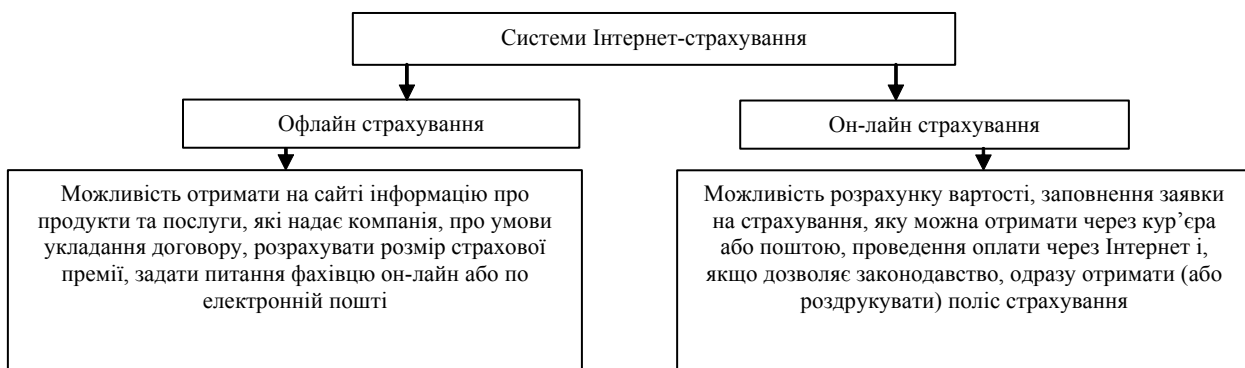
Визначення терміну Інтернет-страхування різними авторами

Автор	Визначення категорії «Інтернет-страхування»
Новак О. В.	Комплекс взаємин страхової компанії і клієнта, що виникають у процесі продажу продукту страхування, його обслуговування і виплати страхового відшкодування при використанні технологій мережі Інтернет як найбільш зручного, швидкого та дешевого засобу обміну інформацією
Спіцина Н. М.	Взаємодія інтересів між страховою компанією і клієнтом, котра виникає при продажу страхового продукту та його обслуговуванні, але вироблена за допомогою мережі Інтернет
Науменкова С. В.	Процес взаємодії страхової компанії та її клієнтів, який полягає у виборі страхових послуг, оформленні та придбанні страхових полісів і отриманні страхових премій з використанням мережі Інтернет

Таблиця 2

Особливості процесів продажу через Інтернет

Види Інтернет-продажів	Особливості
Інтернет-заявка	Надання контактної інформації через сайт страхової компанії
	Виїзд спеціаліста та заповнення страхової документації з попереднім дзвінком клієнту для уточнення умов договору та місця зустрічі
	Оплата полісу виїзному спеціалісту готівкою
Інтернет-платіж	Надання інформації, необхідної для розрахунку тарифу та заповнення полісу, через сайт страхової компанії
	Оплата полісу через Інтернет
	Доставка готового полісу кур'єром, поштою або надання можливості самостійно його забрати в офісі компанії
Онлайн продаж полісу	Надання інформації, необхідної для розрахунку тарифу та заповнення полісу, через сайт страхової компанії
	Оплата полісу через Інтернет
	Пересилка полісу через Інтернет з електронним підписом або самостійний друк полісу (якщо це передбачено законодавством)

**Рис. 1. Системи Інтернет-страхування**

Існують також супермаркети он-лайн-страхування, які являють собою сайти, що допомагають обрати страховку, яка найбільше відповідає вимогам. На такому сайті необхідно залишити заявку на вид страхування, який цікавить, ця інформація потім розсилається компаніям, які співпрацюють з таким супермаркетом. Після чого клієнт отримує пропозиції від страховиків на електронну пошту і обирає страховку з умовами, які найбільше йому підходять.

В наш час, в Україні, через особливості законодавства [4], необхідно окрім полісу, отриманого електронною поштою, замовити також паперовий поліс через доставку кур'єром або зайти в офіс за ним самому. Відповідно до Закону України «Про електронні документи та електронний документообіг» наразі є можливість придбати повноцінний електронний поліс, який має ту ж юридичну силу, що і друкований документ з «мокровою» печаткою, лише для виїжджаючих за кордон.

Принцип роботи Інтернет-страхування складається з п'яти етапів:

- вибір страхового продукту однієї компанії або, для порівняння, кількох;
- розрахунок тарифу, страхової суми, а також вартості додаткових послуг;
- оформлення замовлення, заповнення відповідної форми;
- оплата страховки за допомогою банківської карти або будь-яким іншим доступним способом;
- за необхідності, зустріч з агентом для оцінки майна або отримання страхового полісу.

Слід зауважити, що Інтернет широко використовують страхові компанії для популяризації страхового бізнесу, маркетингу, укладання договорів, продажу страхових полісів. В умовах глобалізації світового ринку страхування мережа Інтернет використовується для надання інформації страховими брокерами, на веб-сайтах яких агрегується інформація від найбільших страхових компаній (рисунк 1). Інтернет-страхування має багато переваг як для страховиків, так і для страхувальників. Основні переваги для клієнтів та страхових компаній зображені в таблиці 3.

Таблиця 3

Переваги використання послуг Інтернет-страхування

Переваги для страхувальника	Переваги для страхової компанії
Скорочення витрат часу і сил, оскільки на заповнення заявки на сайті займає декілька хвилин, в той час як відвідування офісу може зайняти декілька годин	Менші витрати, порівняно із утримання звичайного офісу
Збільшення можливостей вибору серед асортименту пропонованих страхових продуктів	Трансакційні витрати по операціям у віртуальному офісі набагато нижчі витрат, необхідних для обслуговування клієнтів в звичайному офісі
Простота і універсальність способів оплати	Відкриття Інтернет-офісу автоматично призводить до географічної диверсифікації страхових продуктів компанії
Мінімізація «людського» чинника: відсутність у більшості випадків необхідності зустрічі і спілкування з представниками страхової компанії	Інтернет-представництво сприяє новим можливостям просування послуг компанії на ринку, тобто застосуванню Інтернет-маркетингу
Економія коштів – багато страхових компаній при покупці страхових полюсів онлайн роблять своїм клієнтам знижки.	Можливість збільшення продажу страхових продуктів за рахунок відкритого доступу до клієнтів з різних країн світу.
Наочні та інтуїтивно зрозумілі інтерфейси суттєво спрощують порівняння страхових продуктів і вибір страхової програми, оптимально відповідної потребам користувача	Можливість обслуговування клієнтів на якісно новому рівні: сім днів на тиждень, 365 днів в році
Досягнення більшої обґрунтованості вибору необхідного страхового продукту за рахунок необмеженого доступу до максимально повної інформації, проведення оперативного порівняння різних пропозицій, отримання довідок та консультацій в глобальній мережі	
Розрахунок страхової суми і тарифів проводиться миттєво, за допомогою страхового калькулятора	
Можливість переглядати стан свого страхового обслуговування та змінювати свій фінансовий стан, не виходячи з дому	
Отримання клієнтом повної інформації про загальний і фінансовий стан компанії	

Проте, поруч зі своїми перевагами існують також і мінуси використання Інтернет-страхування для клієнтів, наприклад, такі як:

- необхідність самому розібратись в нюансах страхових програм;
- проблема оцінки об'єкта страхування;
- менша кількість страхових продуктів, що продається через мережу Інтернет;
- менша кількість страхових компаній, які займаються продажами своїх продуктів через Інтернет;
- проблема оцінки об'єкта страхування (під час онлайн страхування встановлюються варіанти фіксованих страхових сум, змінити які неможливо, як наслідок – страхової виплати може не вистачити на покриття збитків, або ж навпаки, з'являється ситуація переплати за страховку);
- неможливість повного ознайомлення зі всіма умовами договору. Незважаючи на те, що компанії надають приклад договору на сайті, немає повної гарантії, що кур'єр не привезе інший договір, оновлений лише вчора, з додатковими, не вигідними, умовами.

Висновки. Використання Інтернет-страхування має значні переваги. Найважливішими з них є скорочення часу і сил, збільшення можливостей вибору, простота та універсальність способів оплати,

можливість переглядати стан свого договору та змінювати його, отримання повної інформації про загальний стан компанії. Для страхових компаній також є значні переваги, такі як зменшення витрат на утримання персоналу, збільшення можливостей просування послуг, можливість збільшення продажу страхових продуктів за рахунок відкритого доступу до клієнтів.

Проте, незважаючи на переваги використання Інтернет-страхування, в Україні воно досі не має великої популярності серед компаній та клієнтів. Не дозволяє до кінця використовувати новітні технології правове регулювання, яке забороняє видавати електронні поліси та вимагає ідентифікацію клієнта.

При цьому світовий досвід показує, що використання послуг Інтернет-страхування є дуже зручним та надійним способом. У світі за допомогою Інтернету укладають до 30–40% договорів. В Україні ж цей показник становить трохи менше 10%.

Література

1. Ринок фінансових послуг : навч. посіб. / С. В. Науменкова, С. В. Міщенко та ін. – К. : Знання, 2010. – 532 с.
2. Навчально-методичний комплекс з курсу «Електронна комерція» / укл. : О. В. Новак. – Алчевськ : ДонДТУ, 2010. – 120 с.
3. Ильчук А. Онлайн-страхование для частных лиц с качеством корпоративного [Електронний ресурс] / А. Ильчук. – 2012. – Режим доступа : <http://ubr.ua/business-practice/personal-property/onlain-strahovanie-dlia-chastnyh-lic-s-kachestvom-korporativnogo-133134>
4. СК «ВУСО» – Лидер страхового рынка – 2012 [Електронний ресурс] // Офіційний сайт СК «ВУСО». – Режим доступа : <http://www.vuso.ua/index.php?id=13317&show=news&&newsid=108389>
5. Спіцина Н.М. Переваги та недоліки Інтернет-страхування в Україні [Електронний ресурс. – Режим доступа : http://www.rusnauka.com/12_/Economics/20665.doc.htm

Надійшла 14.09.2015; рецензент: д. е. н. Хрущ Н. А.

УДК 339.9:65.011(477)

І. М. МИХАЙЛОВСЬКА, О. С. МАНТУР-ЧУБАТА

Хмельницький національний університет

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ФУНКЦІОНАЛЬНА СТРУКТУРА ВІДДІЛУ РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВІ

У статті визначено ключові завдання відділу ризик-менеджменту зовнішньоекономічної діяльності на підприємстві, основні вимоги та варіанти його формування, а також запропоновано найбільш прийнятну для досліджуваних підприємств організаційно-функціональну структуру такого відділу з чітко окресленими посадовими обов'язками кожного з працівників.

Ключові слова: ризик-менеджмент, зовнішньоекономічна діяльність, організаційно-функціональна структура.

I. M. MIKHAILOVSKA, O. S. MANTUR-CHUBATA

Khmelnytsky national University

ORGANIZATIONAL AND FUNCTIONAL STRUCTURE OF THE DIVISION OF RISK MANAGEMENT OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY OF THE ENTERPRISE

The aim of the research is to develop the organizational structure of the division of risk management of foreign economic activity of the enterprise with clearly defined job responsibilities of each employee. The article identifies the key tasks of the division of risk management of foreign economic activity of the enterprise, the basic requirements and options for its formation and the most appropriate for the studied companies the organizational and functional structure of such a department with clearly defined job responsibilities of each employee is proposed. Therefore, successful operation of enterprises will depend on the effective operation of the department of risk management at the enterprise, the ability to quickly identify risks in advance and applied methods to cope with these risks. So one of the steps that we offer for enterprises is creation of the department of risk management and the person who will be responsible directly for the risks of foreign trade.

Keywords: risk management, foreign economic activity, organizational and functional structure.

Актуальність теми дослідження. Складний процес трансформації економічних відносин вітчизняних підприємств в Україні та за її межами вимагає поглиблення теоретичних і практичних доробок щодо управління ризиком підприємства в цілому та зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) зокрема. Але й до цього часу відсутня ефективна комплексна система оцінки та управління ризиком ЗЕД підприємств, недостатньо висвітлені практичні аспекти управління ризиком ЗЕД із врахуванням галузевої специфіки. Існуючі підходи та методики щодо вирішення окремих проблемних аспектів ризик-менеджменту ЗЕД як дієвої системи управління ризиком ЗЕД й досі не узагальнені, хоча існує нагальна потреба у розробці структури відділу ризик-менеджменту зовнішньоекономічної діяльності на підприємстві з чітко окресленими посадовими обов'язками кожного з працівників, яка адаптована до сучасних тенденцій розвитку економічних процесів у країні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми ризик-менеджменту зовнішньоекономічної діяльності на підприємствах досліджували такі вчені, як Дуброва О. С. [1], Дурицька Г. В. [2], Закомлистов С. В. [3], Клейменова Г. В. [4], Лук'янова В. В. [5], Новотарська Н. К. [6]. Проте, часом, у перелічених джерелах або неможливо знайти прямі дані щодо розробки відділу ризик-менеджменту зовнішньоекономічної діяльності на підприємстві з чітко окресленими посадовими обов'язками кожного з працівників, або дані не повною мірою відображають стан та динаміку досліджуваних підприємств.

Таким чином, метою дослідження є розробка організаційно-функціональної структури відділу ризик-менеджменту зовнішньоекономічної діяльності на підприємстві з чітко окресленими посадовими обов'язками кожного з працівників.

Виклад основного матеріалу. Деякі закордонні науковці вважають, що однією з основних функцій управління є створення умов, необхідних для подальшого успішного функціонування підприємства. Тому на підприємствах розвинутих країн основним принципом і орієнтиром менеджменту є не максимізація прибутку, а успішне управління ризиковими ситуаціями, що в перспективі забезпечує найбільшу фінансову стійкість підприємницьких фірм.

На заході управління ризиками розвивалось як система знань, метою якої є допомога в організації захисту від негативних фінансових наслідків або несприятливих обставин, що виникають в процесі підприємницької діяльності. У штаті більшості західних фірм є посада менеджера з ризику, до обов'язків якого входить забезпечення оптимально можливого рівня всіх видів ризику. Як правило, менеджер з ризику поділяє відповідальність за ризикові рішення з іншими менеджерами фірми, відповідальними за певні сфери діяльності (маркетологом, кадровиком, інженером з техніки безпеки, керівником служби безпеки та ін.).

Ризик-менеджмент на підприємстві покликаний виконувати [5, с. 181]:

— функції об'єкта управління (діяльність по зниженню величини ризику, страхування ризику, економічних відносин та зв'язків між суб'єктами виробничого процесу, ризикованих вкладень капіталу,

організація управління ризиком);

— функції суб'єкта управління (прогнозування (перспективна оцінка змін стану об'єкта та його складових), організація (об'єднання працівників, що займаються управлінням ризиками, на основі певних правил та процедур: створення органів управління, побудова структури апарату управління, розробка норм та нормативів), координація (узгодження роботи всіх ланок системи управління ризиком), регулювання (коригуючий вплив на об'єкт, направлений на досягнення його стійкості щодо дії факторів ризику), стимулювання (сприяння зацікавленості працівників у застосуванні процедур управління ризиком) та контролювання (перевірка організації роботи з регулювання рівня ризику).

Виокремлюють дві групи підсистем управління ризиками ЗЕД на підприємстві (табл. 1). Мікроризик-менеджмент – це управління на рівні робочого місця, макроризик-менеджмент – управління ризиками ЗЕД на рівні усього підприємства.

Таблиця 1

Підсистеми управління ризиками зовнішньоекономічної діяльності

Управлінські характеристики	Макроризик-менеджмент	Мікроризик-менеджмент
Рівень управління	Рішення щодо управління ризиками ЗЕД на рівні підприємства	Управління ризиками ЗЕД на рівні робочих місць
Широта охоплення	Погляд на управління ризиками ЗЕД на рівні всього підприємства	Погляд на окремий вид діяльності (експортну, імпорتنу тощо), ризиковану ситуацію
Сфера застосування	Основні користувачі – вищий менеджмент підприємства	Основні користувачі – особи, що приймають рішення (беруть на себе ризик)
Імовірність ризикової ситуації	Загальна схильність до ризику із виділенням окремих позицій	Деталізований аналіз схильності до ризику
Ступінь агрегування інформації	Глобальна агрегація інформації	Локальне об'єднання на рівні окремих напрямків, ризикових ситуацій
Спрямованість інформації	Управлінська інформація, в деяких випадках інформація для підтримки прийняття рішень	Інформація для підтримки прийняття рішень
Вимоги до оцінки	Акцент на повноті	Акцент на точності
Складність оцінки	Проблеми з даними	Проблеми із аналізом

Джерело: систематизовано автором з використанням [1–3, 5]

В ідеалі, для функціонування ризик-менеджменту повинен існувати орган управління ризиками з певними функціональними обов'язками та необхідними матеріальними, фінансовими, трудовими інформаційними ресурсами. Більшість великих західних фірм мають у штаті спеціального менеджера з ризику, який поділяє відповідальність за ризиковані рішення з іншими менеджерами компанії. Він входить до складу топ-менеджменту підприємства. Ризик-менеджер поряд з відповідними спеціалістами приймає участь в прийнятті ризикових рішень та шукає способи уникнення небажаних ризиків.

Відділ з управління ризиками ЗЕД повинен займатися вирішенням практичних питань, пов'язаних з виявленням ризику ЗЕД, веденням статистичної та реєстраційної обробки інцидентів, розробкою та реалізацією заходів з підвищення безпеки підприємства, здійсненням страхової діяльності, укладанням угод зі страхування та перестрахування. Взагалі, ідеологічна задача ризик-менеджера та його підрозділів – розробка стратегії і принципів управління ризиками на підприємстві, які повинні бути викладені у внутрішніх нормативних документах. Якісний склад підрозділу ризик-менеджмент можна розподілити на такі групи:

1) співробітники, які мають бути обов'язково зараховані у штат підрозділу ризик-менеджменту: керівник підрозділу ризик-менеджменту, співробітник по організації процесу ризик-менеджменту, співробітник по оцінці ризиків, аналітик виробничих ризиків;

2) співробітники, які мають бути у складі підрозділу на початкових етапах становлення та впровадження системи ризик-менеджмент на підприємстві: співробітник по ІТ підтримці, спеціалісти по аналізу конкретних видів ризиків, які мають великий вплив на діяльність підприємства, спеціаліст по ризикам інформаційної безпеки;

3) співробітники, які працюють на підприємстві і займаються управлінням ризиками, проте можуть і не входити до складу безпосередньо підрозділу ризик-менеджменту. Тобто це працівники, які відслідковують вплив ризику та нейтралізують його у своїх структурних підрозділах, завдяки чому дозволяють бути системі ризик-менеджменту комплексною та динамічною.

Аналіз кадрового складу функціонуючих систем ризик-менеджменту вказує на високу вагомість фінансових питань в управлінні ризиками, оскільки одним із основних завдань ризик-менеджменту є забезпечення фінансової стійкості і нейтралізація впливу саме фінансових ризиків. Проте сучасні концепції управління ризиком, зокрема Міжнародної федерації ризикового та страхового менеджменту (IFRIMA), зосереджують свою увагу на тому, що настав час для ризик-менеджерів не просто знижувати ризики, але і використовувати його додаткові можливості для всього підприємства.

Формування відділу ризик-менеджменту ЗЕД здійснюється на кожному підприємстві індивідуально, тому рекомендувати єдину стандартну схему такого відділу є недоречним. Тому нами пропонується три можливі варіанти створення підсистеми управління ризиками ЗЕД для підприємств:

1) Створення самостійного відділу ризик-менеджменту ЗЕД. Такий варіант підходить лише для великих підприємств, оскільки є досить витратним через збільшення витрат на утримання такого відділу. Тому перш за все підприємство повинно поррахувати ефект від створення такого відділу, враховуючи збільшення витрат. Для досліджуваних підприємств створення такого відділу на сьогодні є недоречним, оскільки призведе лише до збільшення витрат.

2) Створення тимчасового відділу з представників різних підрозділів. Таким чином, представники різних підрозділів поряд із основними своїми функціями будуть займатися оцінкою ризиків ЗЕД. На рис. 1 зображено структуру такого тимчасового відділу.

Запропонований на рис. 1 склад відділу ризик-менеджменту вважаємо оптимальним, однак, для підприємств великих масштабів не слід обмежуватися лише залученням трьох спеціалістів, адже це може призвести до затримки прийняття управлінського рішення під час управління ризиками ЗЕД.

3) Введення посади менеджера із ЗЕД як фахівця з управління ризиками ЗЕД на підприємстві, або делегування частини його функцій фінансовому менеджеру, менеджеру зі збуту тощо. Для малих підприємств, де відсутні маркетингологи, фахівці із ЗЕД такий варіант є найбільш оптимальним, і підприємству слід поррахувати ефект від залучення нового фахівця чи підготувати вже існуючого до виконання обов'язків щодо управління ризиками ЗЕД на підприємстві.

На нашу думку, менеджер із ЗЕД повинен володіти інформацією щодо можливості застрахувати той чи інший ризик ЗЕД, оскільки страхування, є одним із найбільш поширених методів при управлінні ризиками ЗЕД. З точки зору менеджера по ризиках ЗЕД страхування є договірним передаванням ризику ЗЕД, оскільки при цьому невизначеність виникнення втрат передається в страховий пул. Воно особливо необхідне при ймовірності виникнення катастрофічних ризиків, переважно є основою програм управління ризиками, а іноді його проведення необхідне з огляду на вимоги чинного законодавства.

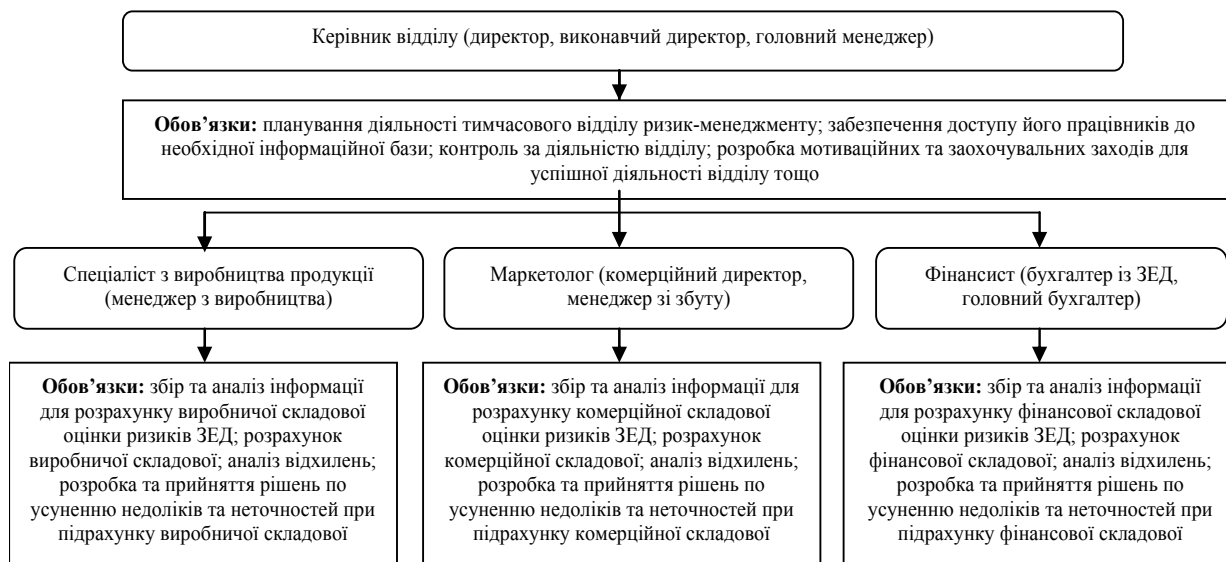


Рис. 1. Організаційно-функціональна структура відділу ризик-менеджменту підприємства

Менеджер ризику на підприємстві виконує такі функції, пов'язані з використанням страхування як методу управління ризиками [5, с. 234]: внесення в довідкову інформацію по ризиках уточнень, отриманих від страхової компанії (імовірність реалізації економічних ризиків чи імовірність настання втрат, розмір можливих втрат тощо); вибір страхової компанії; встановлення контакту з агентом (або брокером) з приводу укладання договору страхування; прийняття рішення з вибору виду страхування, типу договору, умов страхування тощо; контролювання виконання умов договору страхування страховою компанією; контролювання дотримання підприємством умов договору страхування; виконання функціональних обов'язків, пов'язаних з договором страхування та закріплених організацією за менеджером по управлінню ризиками (повідомлення

про настання страхового випадку, виконання вимог страхової компанії, вирішення проблем, що виникають між організацією й страховою компанією тощо).

Усі запропоновані варіанти створення відділу ризик-менеджменту на підприємстві в зарубіжній практиці прийнято називати «активним ризик-менеджментом».

Так званий «пасивний ризик-менеджмент» передбачає залучення зовнішніх консультантів, які здійснюють необхідну роботу з ідентифікації і аналізу ризику, підбирають відповідні методи управління ключовими ризиками і диференційовано розподіляють їх по підрозділах компанії. При цьому всі необхідні рішення проводяться через керівні органи, але окремий підрозділ ризик-менеджменту не створюється.

Недоліки цього підходу очевидні: після від'їзду консультантів система ризик-менеджменту перестає працювати.

Вітчизняні підприємства взагалі вкрай рідко користуються послугами сторонніх консультантів при впровадженні у себе ризик-менеджменту. Це пов'язано з наступними причинами:

1) керівники компаній скептично відносяться до управління ризиками і тому не готові вкладати в цей напрямок діяльності значні кошти;

2) українські консалтингові компанії слабо представлені на цьому ринку, а послуги зарубіжних консультантів надзвичайно дорогі.

В прийнятті і реалізації рішень, пов'язаних з ризиком, важко переоцінити значущість особливостей сприйняття ризику самим суб'єктом діяльності – керівником.

Працюючи в обстановці невизначеності, керівник може використовувати дві основні можливості:

- По-перше, спробувати отримати додаткову інформацію і ще раз проаналізувати проблему. Цим часто вдається зменшити новизну та складність проблеми. Керівник поєднує цю додаткову інформацію та аналіз з накопиченим досвідом, здатністю до судження або інтуїції, щоб дати ряду результатів об'єктивну оцінку.

- По-друге, діяти в точній відповідності з минулим досвідом, судженнями або інтуїцією і зробити припущення про імовірність подій. Це необхідно, коли не вистачає часу на збір додаткової інформації або витрати на неї занадто високі.

Висновки. Отже, успішне функціонування вітчизняних підприємств буде залежати від ефективної роботи відділу ризик-менеджменту на підприємстві, від уміння швидкої ідентифікації ризиків і завчасно застосованих методів подолання цих ризиків. Особливо необхідним є забезпечення підприємства висококваліфікованими фахівцями, які б могли забезпечити безпеку й стабільність підприємству, застосовуючи нестандартні методи боротьби з ризиком. Тому одним із кроків, що пропонуються нами для підприємств, є створення відділу ризик-менеджменту та особи, яка буде відповідати безпосередньо за ризики ЗЕД.

Література

1. Дуброва О. С. Сучасний погляд на ризик-менеджмент як важливу складову системи управління підприємством / О. С. Дуброва // Стратегія економічного розвитку України : наук. збірник. – К. : КНЕУ. – 2002. – Вип. 1 (8). – 542 с.
2. Дурицька Г. В. Формування стратегії ефективного розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємств / Г. В. Дурицька // Регіональна економіка. – 2006. – № 4. – С. 250–254.
3. Закомлисов С. В. Управління ризиками зовнішньоекономічної діяльності підприємства / С. В. Закомлисов // Інвестиції: практика та досвід. – 2009. – № 13. – С. 55–56.
4. Клейменова Г. В. Управление рисками в системе методов и инструментов стратегического менеджмента промышленных предприятий / Г. В. Клейменова, Я. А. Панкратова // Экономические науки. – 2010. – № 4. – С. 152–155.
5. Лук'янова В. В. Економічний ризик : навч. посіб. / В. В. Лук'янова, Т. В. Головач. – К. : Академвидав, 2007. – 464 с.
6. Новотарська Н. К. Стратегії управління зовнішньоекономічними ризиками переробних підприємств АПК / Н. К. Новотарська // Зовнішня торгівля: право та економіка : науковий журнал. – 2010. – № 4/5. – С. 95–97.

Надійшла 02.09.2015; рецензент: д. е. н. Хрущ Н. А.

М. В. НЕГРЕЙ

Національний університет біоресурсів і природокористування України (м. Київ)

А. І. ПАНЧИШИН

Львівський національний університет імені Івана Франка

МОДЕЛЮВАННЯ ВЗАЄМОДІЇ ПІДПРИЄМСТВ ІЗ СУБ'ЄКТАМИ РИНКУ

У статті запропоновано підхід до моделювання взаємодії підприємств із суб'єктами ринку, в основі якого лежить рефлексивне управління. Концепція моделювання взаємодії підприємств із суб'єктами ринку складає послідовність із п'яти етапів. Окрім стратегічної та інформаційної, запропоновано здійснювати довірчу рефлексію. Такий підхід дозволяє розглядати процес управління комплексно, а реалізація даної концепції сприятиме підвищенню ефективності взаємодії підприємств у конкурентному середовищі.

Ключові слова: підприємство, моделювання, взаємодія, рефлексивне управління, суб'єкт ринку.

M. V. NEHREY

National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine

A. I. PANCHYSHYN

Ivan Franko National University of Lviv

MODELLING OF INTERACTION COMPANY WITH MARKET PLAYERS

Effective interaction with market players is one of the main tasks of management. The article proposes an approach to modelling the interaction of companies with market players, which is based on reflexive management. The main methods of interaction between enterprises from market players are: internal interaction; external direct interaction; indirect interaction of players who have been in direct interaction; indirect interaction through other market players. Since the choice of method of interaction depends not only on objective factors but also on business decisions, the problem of interaction between companies and market players should be considered in terms of reflexive management. The concept of modelling the interaction of companies with market players involves five stages: self-reflection, analysis of the competitive environment of the company, information reflection, developing models of strategic and information management and trust reflection. In addition to the strategic and information, proposed trust reflection. This approach allows to consider complexly management process, including the process of company reflection about how to adequately and fully constructed images of market players, that is how much they can trust. Implementation of this concept will improve the efficiency of interaction of companies in a competitive environment.

Keywords: company, modelling, interaction, reflexive management, market player.

Постановка проблеми. Для забезпечення зростання національної економіки та розвитку країни загалом необхідні модернізація виробництва та підвищення його ефективності на базі застосування сучасних технологій із використанням передового досвіду. Розвиток високоефективних виробництв, малого і середнього підприємництва дозволить створити системи раціонального розміщення виробництва, враховуючи регіональні особливості, та надасть додаткові конкурентні переваги в умовах глобального ринку. Для удосконалення управління процесами виробництва і реалізації продукції в ринкових умовах необхідно досліджувати не лише підприємство як окрему систему, а розглядати його в комплексній взаємодії з іншими суб'єктами ринку.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Управління підприємством у ринкових умовах має свої особливості, ґрунтовного аналізу і дослідження яких було проведено науковцями: В. Базилевичем [1], В. Гейцем [2], Дж. Муром [3], М. Портером, Дж. Соросом та іншими. Значні результати у дослідженні взаємодії підприємств із суб'єктами ринку отримали вітчизняні та зарубіжні вчені: Р. Лепа [4], В. Лефевр [5], М. Мальчик [6], Д. Новіков [7], О. Петрачкова [8], О. Пушкар [9], Л. Сергєєва [10], В. Христіановський [11] та інші. Проте питання розроблення та впровадження моделей і методів взаємодії підприємств із суб'єктами ринку, які дозволяють враховувати їх інформаційну і стратегічну спрямованість, на сьогодні є актуальним питанням.

Постановка завдання. В управлінні підприємством однією з основних задач є ефективна взаємодія підприємства із елементами конкурентного середовища. При цьому реальні позитивні результати досягаються там, де дана задача доведена до рівня технології управління взаємодією із суб'єктами ринку. Саме це і обумовило мету даного дослідження, яка полягає в розробці концепції моделювання взаємодії підприємств із суб'єктами ринку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасний ринок характеризується значною невизначеністю зовнішнього середовища і зростанням кількості чинників, що посилюють ступінь ризику функціонування підприємств. До таких чинників належать динамічність зовнішнього середовища, високий рівень конкуренції, вплив держави та глобалізаційні процеси у суспільстві. Вони впливають на підприємства і часто представляють небезпеку для їх діяльності та існування.

Функціонування підприємств супроводжується процесами конкурентної взаємодії суб'єктів ринку з приводу економічних умов і результатів діяльності, поведінка яких обумовлена об'єктивною дією законів ринкової економіки та примусовою формою регулюючих обмежень з боку держави.

До суб'єктів ринку, з якими підприємство вступає в пряму чи опосередковану взаємодію, відносять: споживачів, конкурентів, нових учасників ринку, виробників товарів-замінників, постачальників, партнерів, державу та суспільство загалом.

Взаємодія між підприємством та конкурентами, як одна із форм конкурентних відносин, представляє собою економічно обумовлені відношення учасників ринку, які формуються в процесі виробництва та реалізації товарів та здійснюються у формі співставлення і коригування використовуваних підприємствами ринкових стратегій для досягнення поставлених цілей [12].

Взаємодія між підприємством та споживачами проявляється у процесі купівлі-продажу, зокрема конкурентна взаємодія – у отриманні більшої вигоди від реалізації угоди: підприємств чи покупця (вигода може бути і взаємною). Наприклад, підприємство збільшує обсяги продаж товарів, або ж споживач отримує додаткову знижку при купівлі певної кількості товару.

Взаємодія підприємства із постачальниками є подібною, як і з покупцями, але тут у ролі покупця виступає підприємство. Більшу вигоду підприємство може отримати, наприклад, від покращення якості продукції, що постачається, додаткових знижок або пом'якшення дисципліни оплати продукції.

Постійна загроза появи нових конкурентів вимагає від підприємств підтримувати конкурентні позиції на такому рівні, який би забезпечував достатню стійкість при входженні на ринок нового конкурента.

Будь-які суб'єкти ринку займають і відстоюють конкурентну позицію по відношенню до своїх партнерів.

На ринку постійно присутні товари-замінники. Конкуренція із ними посилюється у міру їх здатності задовольнити ті ж потреби споживачів, що й продукції підприємств.

Взаємодія підприємства із державою, органами влади та управління проявляється у отриманні державних замовлень, лобіюванні підприємств своїх інтересів у законотворчому процесі, отриманні на користь підприємств пільг, преференцій, державної підтримки тощо.

Із суспільством підприємство взаємодіє в частині кадрових питань, як роботодавець із найманими працівниками. При найманні персоналу виникає конфлікт інтересів щодо рівня оплати та умов праці, забезпечення працівниками якості праці і результатів діяльності тощо. Для зайняття певних позицій підприємств може брати участь в соціально значущих проектах.

Сучасні наукові праці, присвячені дослідженню ринку та його особливостей, розглядають зовнішнє середовище як дифузну систему. Основними характеристиками ринку, які ретельно досліджують та оцінюють, є макропараметри, такі як обсяг ринку, рівень платоспроможного попиту, диференціація доходів споживачів, їх переваги, вплив глобалізації на ринок і т. ін. [1, 2, 3, 11, 13]. Тобто ринок розглядають як єдине ціле, не виділяючи окремого споживача, постачальника, конкурента та інших суб'єктів.

У даному дослідженні в якості суб'єктів прийняття рішень розглядатимемо підприємство та інших суб'єктів ринку, розуміючи, що процес прийняття рішень здійснюють люди. Процеси управління підприємством необхідно розглядати з точки зору його взаємодії підприємств із суб'єктами ринку.

Способи взаємодії підприємства із суб'єктами ринку можуть бути такими:

- внутрішня взаємодія;
- зовнішня взаємодія підприємства і суб'єктів ринку (пряма);
- непряма взаємодія підприємства і суб'єктів ринку, які раніше перебували у безпосередній взаємодії;
- непряма взаємодія підприємства і суб'єктів ринку через інших суб'єктів.

Залежно від мети підприємств, її стратегії та механізмів управління, зовнішня взаємодія підприємств може бути таких типів: співробітництво (з постачальниками, споживачами та іншими економічними агентами, а також із конкурентами, конкуренція (добросовісна, недобросовісна; ініціативний вплив та протидія), нейтралітет.

Оскільки вибір способу взаємодії залежить не лише від об'єктивних чинників, а й від суб'єктів прийняття рішення (власника, директора, ради директорів, менеджерів і т.д.), то проблеми взаємодії підприємств доцільно розглядати з точки зору рефлексивного управління.

Застосування рефлексивного управління необхідне тоді, коли відсутнє пряме управління, тобто взаємодія між самими підприємств (конкурентами), підприємств та іншими економічними агентами не є відношеннями прямого підпорядкування. Прикладом є встановлення цін, розробка рекламної компанії, участь у тендерах та ін.

Проблемі застосування рефлексивного управління в економіці присвячена велика кількість досліджень сучасних науковців. Засновник рефлексивного підходу В. Лефевр розглядає рефлексивне управління як процес передачі основ для прийняття рішення одним суб'єктом іншому [5]. Д. Новіков та А. Чхартішвілі під рефлексивним управлінням розуміють пошук допустимої рефлексивної структури, якій відповідає найкраща (з точки зору керуючого органу) рефлексивна рівновага [7].

М. Мальчик вважає, що рефлексивне управління – це цілеспрямована організація рефлексивних впливів, які б схилили керованого суб'єкта до прийняття рішень, що прогножуються керуючою системою, і поліпшують стан останньої [6].

Виходячи на ринок, підприємство може по-різному взаємодіяти із суб'єктами ринку залежно від рівня його рефлексії. Взаємодія першого порядку (нульовий рівень рефлексії): підприємство оцінює стан ринку, його суб'єктів та свій власний. Крім того, підприємство здійснює аналіз результатів своєї діяльності та суб'єктів ринку. За не рефлексивного управління прийняття рішень реалізується на основі лише об'єктивних оцінок, без урахування впливу діяльності суб'єктів ринку. Також підприємство не намагається впливати на прийняття будь-яких рішень іншими суб'єктами ринку.

Взаємодія другого порядку (перший рівень рефлексії): підприємство будує образ свого стану і рішень (рефлексія першого роду) та стану і рішень інших суб'єктів ринку (рефлексія другого роду), при цьому образи містять інформацію щодо суб'єктів ринку, але не розглядають їх можливі дії.

Проведений аналіз наукової літератури, яка містить інструментарій взаємодії підприємств у конкурентному середовищі, дозволив виділити його недоліки та обґрунтувати необхідність розробки нового інструментарію у вигляді комплексу економіко-математичних моделей. Для моделювання взаємодії підприємств необхідно реалізувати концептуальні положення, які представлено на схемі (рис. 1).

Побудову підприємством власного образу називають саморефлексією. При чому оцінка якості саморефлексії дозволяє оцінити надійність підприємства [10]. Саморефлексія передбачає аналіз поточного стану підприємств, тобто усвідомлення підприємством свого інформаційного образу. Крім того, при саморефлексії визначаються цілі підприємств, будується їх структура та розробляються відповідні сценарії їх досягнення (побудова образу рішень).

Для побудови власного образу підприємство проводить оцінку власного капіталу, вартості підприємств на ринку, фінансового стану, основних виробничих фондів, оборотних засобів, матеріальних ресурсів, персоналу, організації бізнес-процесів, інформаційно-аналітичної системи, економічної ефективності функціонування та конкурентних дій на ринку.

Модель образу підприємства можна описати наступним кортежем:

$$V = \langle Z, \vec{F}, \vec{P}, \vec{E}, \vec{I}, \vec{C} \rangle, \quad (1)$$

де Z – мета, структура або множина цілей підприємства; $\vec{F}$ – вектор оцінки фінансового стану підприємства; $\vec{P}$ – вектор оцінки виробничого потенціалу підприємства; $\vec{E}$ – вектор оцінки економічної ефективності підприємства; $\vec{I}$ – вектор оцінки інформаційно-аналітичної системи підприємства; $\vec{C}$ – вектор асортименту продукції підприємства та її конкурентних властивостей.

Етап 1. Саморефлексія

- Аналіз стану підприємства
- Побудова структури цілей і відповідних сценаріїв їх досягнення

Етап 2. Аналіз суб'єктів ринку

- Визначення множини суб'єктів ринку
- Визначення типу пріоритетної взаємодії для кожного суб'єкта ринку
- Побудова рейтингу суб'єктів ринку з точки зору важливості наслідків взаємодії

Етап 3. Інформаційна рефлексія

- Побудова образів суб'єктів ринку
- Оцінювання якості побудованих образів, побудова рейтингу суб'єктів ринку за якістю інформаційних образів
- Відбір суб'єктів ринку для здійснення стратегічної рефлексії

Етап 4. Розробка моделей інформаційного та стратегічного управління взаємодії підприємства із суб'єктами ринку

- Побудова моделей інформаційної взаємодії
- Побудова моделей стратегічної взаємодії

Етап 5. Довірча рефлексія

- Аналіз ефективності взаємодії
- Моделі довірчої рефлексії

Рис. 1. Концептуальна схема моделювання взаємодії підприємств із суб'єктами ринку

Формування мети передбачає визначення довгострокової та суспільно значимої місії підприємства. На основі сформованої мети будують структуру цілей підприємства. Існує велика кількість підходів щодо формування структури цілей. З огляду даного дослідження, ми вважаємо доцільним представлення

структури у вигляді дерева цілей. Основні складові дерева цілей відповідають функціональним напрямкам підприємств: організація, фінанси, бізнес-процеси, маркетинг, навчання і розвиток. Відповідно до такої структури, можна визначати організаційні, фінансові, маркетингові та інші підділі. Залежно від мети дослідження можна значно поглиблювати рівень ієрархії.

Підприємство діє не на усьому ринку загалом, а у певній його частині. Взаємодію підприємство може реалізувати на ринках, які відрізняються за масштабом (місцевий, локальний, національний, міжнародний), за рівнем розвитку: (молодий, сформований, швидко зростаючий, занепадаючий, стагнуючий) тощо. Для прийняття рішень підприємство проводить оцінювання зовнішнього середовища, першим етапом у якому є визначення складу суб'єктів ринку. Як було зазначено раніше, основними типами суб'єктів ринку є споживачі, конкуренти, нові учасники ринку, виробники товарів-замінників, постачальники, партнери, суспільство та держава. Підприємство аналізує множину суб'єктів ринку та оцінює його кількісну структуру: обсяг ринку, силу впливу конкурентів, потенційних споживачів, кількість постачальників тощо.

Для кожного типу суб'єктів ринку визначається тип пріоритетної взаємодії. Наприклад, взаємодія із конкурентами, постачальниками та споживачами розглядається як пряма; із виробниками товарів-замінників – непряма взаємодія через інші суб'єкти ринку тощо. Кожному суб'єкту ринку ставиться у відповідність пріоритет взаємодії ($Pr_i, i \in I$), який залежить від способу взаємодії (внутрішня, зовнішня, пряма, непряма і т.д.). Кількісну оцінку пріоритету взаємодії можна визначити, використовуючи експертні методи.

Кожному суб'єкту ринку ставиться у відповідність вектор ефекту взаємодії ($\vec{E}_i$). Оцінку ефекту взаємодії підприємства із i -м суб'єктом ринку доцільно проводити за такими показниками: очікуваний дохід (D_i) від взаємодії з i -м суб'єктом ринку; ризик (R_i), що виникає внаслідок взаємодії (або її відсутності) з i -м суб'єктом ринку; витрати (C_i), що необхідні для взаємодії із i -м суб'єктом ринку (при чому необхідно враховувати не лише витрати грошових коштів, а й часу, трудових, інформаційних та матеріальних ресурсів тощо); умовна відстань (L_i) до i -го суб'єкту ринку (відстань залежить від способу взаємодії). Вектор ефекту взаємодії можна записати наступним чином:

$$\vec{E}_i = (D_i, R_i, C_i, L_i). \quad (2)$$

Множина суб'єктів ринку для будь-якої підприємств є дуже великою. Описати моделі взаємодії із кожним суб'єктом ринку практично неможливо та й недоцільно. Тому необхідно здійснити вибір суб'єктів ринку, для яких розроблятимуться моделі взаємодії. Така процедура може проводитися за допомогою рейтингового оцінювання суб'єктів ринку. Запишемо модель інтегрального рейтингу суб'єктів ринку (IRA_i):

$$IRA_i = \frac{d_i \cdot Pr_i}{r_i \cdot c_i \cdot l_i}, \quad (3)$$

де d_i, r_i, c_i, l_i – нормовані показники очікуваного доходу, ризику, витрат та відстані до суб'єктів ринку ($0 \leq d_i, r_i, c_i, l_i \leq 1$).

На основі інтегрального рейтингу суб'єктів ринку можна робити висновки щодо важливості наслідків взаємодії підприємства із кожним суб'єктом ринку i , відповідно, приймати рішення про доцільність взаємодії з тим чи іншим суб'єктом ринку.

Визначивши суб'єктів ринку, щодо яких необхідно здійснювати рефлексивне управління, підприємств здійснює побудову образів суб'єктів ринку.

Модель образу i -го суб'єкта ринку – конкурента можна описати аналогічно образу підприємства:

$$V_i^{(C)} = \langle Z_i^{(C)}, \vec{F}_i^{(C)}, \vec{P}_i^{(C)}, \vec{E}_i^{(C)}, \vec{I}_i^{(C)}, \vec{C}_i^{(C)} \rangle, \quad (4)$$

де $Z_i^{(C)}$ – мета, структура або множина цілей конкурента; $\vec{F}_i^{(C)}$ – вектор оцінки фінансового стану конкурента; $\vec{P}_i^{(C)}$ – вектор оцінки виробничого потенціалу конкурента; $\vec{E}_i^{(C)}$ – вектор оцінки економічної ефективності конкурента; $\vec{I}_i^{(C)}$ – вектор оцінки інформаційно-аналітичної системи конкурента; $\vec{C}_i^{(C)}$ – вектор асортименту продукції конкурента та її конкурентних властивостей.

Модель образу i -го суб'єкта ринку-споживача можна описати таким чином:

$$V_i^{(B)} = \langle Z_i^{(B)}, \vec{F}_i^{(B)}, \vec{I}_i^{(B)}, \vec{C}_i^{(B)} \rangle, \quad (5)$$

де $Z_i^{(B)}$ – мета, структура або множина цілей споживача; $\vec{F}_i^{(B)}$ – вектор оцінки фінансового стану споживача; $\vec{I}_i^{(B)}$ – вектор оцінки інформованості споживача; $\vec{C}_i^{(B)}$ – вектор асортименту споживчого кошика споживача та корисності товарів для нього.

Модель образу i -го суб'єкта ринку-постачальника можна описати так:

$$V_i^{(P)} = \langle Z_i^{(P)}, \vec{F}_i^{(P)}, \vec{C}_i^{(P)}, \vec{R}_i^{(P)}, \vec{I}_i^{(P)} \rangle, \quad (6)$$

де $Z_i^{(P)}$ – мета, структура або множина цілей постачальника; $\bar{F}_i^{(P)}$ – вектор оцінки фінансового стану постачальника; $\bar{C}_i^{(P)}$ – вектор асортименту продукції постачальника та її конкурентних властивостей; $\bar{R}_i^{(P)}$ – вектор оцінки ресурсного потенціалу постачальника; $\bar{I}_i^{(P)}$ – вектор оцінки інформаційно-аналітичної системи постачальника.

Побудова образів інших суб'єктів ринку проводиться аналогічно до описаних вище образів. В свою чергу, конкуренти, споживачі, постачальники та інші агенти конкурентного середовища будують образ підприємства, а також інших суб'єктів ринку.

Модель образу підприємства, побудовану i -м суб'єктом ринку буде такою:

$${}^{(Z)}_iV = \langle {}^Z_iZ, {}^Z_i\bar{F}, {}^Z_i\bar{P}, {}^Z_i\bar{E}, {}^Z_i\bar{I}, {}^Z_i\bar{C} \rangle, \quad (7)$$

де $Z=C$ для конкурента, $Z=B$ для споживача та $Z=P$ для постачальника.

Побудову образів суб'єктів ринку підприємство може здійснювати наступним чином:

- побудова образу суб'єкта ринку аналогічно до свого образу;
- побудова образу суб'єкта ринку, який є протилежним до його власного образу;
- побудова образу суб'єкта ринку за визначеними характеристиками, які можуть набувати різних значень.

Образи, які будують підприємства та суб'єкти ринку, можуть відрізнятися від реального стану суб'єктів ринку та підприємств.

Взаємодія третього порядку (другий рівень рефлексії): підприємство оцінює побудовані власні образи та образи суб'єктів ринку, а також розмірковує (будує образ) над побудованими агентом конкурентного середовища образами підприємств та суб'єктів ринку.

Поглиблення рівня рефлексії можна продовжувати як завгодно довго, проте часто немає необхідності у цьому, до того ж це спричиняє додаткові витрати часу та інших ресурсів.

У рефлексивному управлінні розрізняють інформаційну та стратегічну рефлексію [7]. Інформаційна рефлексія – це процес і результат роздумів агента про те, якими є значення невизначених параметрів, що про ці значення знають і думають інші агенти. Стратегічна рефлексія – це процес і результат роздумів агента про те, які принципи прийняття рішень використовують суб'єкти ринку в межах тієї інформованості, яку їм він приписує в результаті інформаційної рефлексії.

Якість рефлексії суттєво впливає на результати діяльності підприємств. У випадку, якщо суб'єкт ринку побудував образ підприємств, який є близьким до реального, він може спрогнозувати його поведінку і діяти відповідним чином. Неправильна побудова образу підприємства може призвести до того, що його поведінка не буде відповідати очікуванням суб'єкта ринку. Якщо така поведінка спричинить додаткові витрати суб'єктів ринку, недоотримання сподіваного прибутку і т.д., це викличе у нього негативну реакцію, і, як наслідок, втрату довіри до підприємства. Тобто, можемо стверджувати, що довіра до підприємства виникає внаслідок правильної побудови його образу та діяльності підприємства, яка відповідає цьому образу. Тому, на нашу думку, крім стратегічної та інформаційної рефлексії, доцільно розглядати довірчу рефлексію як процес і результат роздумів підприємств, наскільки побудовані образи суб'єктів ринку повні та адекватні, тобто на скільки їм можна довіряти.

Оцінювання якості побудованих образів доцільно проводити експертними методами. Залежно від повноти інформації про кожен з елементів кортежу образу суб'єктів ринку визначається інтегрований показник якості побудованого образу. На основі отриманих показників якості образів визначається рейтинг суб'єктів ринку. Чим вищий загальний рейтинг суб'єктів ринку, тим ефективнішою буде взаємодія із ним. Тому для здійснення стратегічної рефлексії підприємств обирає ті суб'єкти ринку, рейтинг яких є найвищим. Кількість вибраних підприємств залежить від величини витрат на взаємодію та очікуваного доходу.

Четвертим етапом реалізації концептуальної схеми моделювання взаємодії підприємств у із суб'єктами ринку є розробка моделей інформаційної та стратегічної взаємодії із суб'єктами ринку.

Для моделювання взаємодії підприємств необхідно визначити тип і обсяги потрібної інформації, розробити ефективну систему збору, обробки, використання і зберігання інформації, запобігти негативному впливу недостовірної інформації на прийняття рішень та створити умови для ефективного використання наявної інформації.

Особливе місце у системі управління взаємодією підприємств посідає інформаційна рефлексія. Така рефлексія не дає можливості розглядати процес прийняття рішень, а лише визначає тип інформації, на основі якої здійснюється процес прийняття рішень.

Моделі інформаційної взаємодії розробляються з метою аналізу та контролю інформації, що має місце у конкурентному середовищі. Від того, наскільки якісна за змістом, часом і можливістю обробки інформація, залежить якість взаємодії підприємств у конкурентному середовищі. Моделі інформаційної взаємодії – це комплекс моделей, які об'єднують елементи підприємств в єдине ціле і дозволяють формувати процес рефлексивного управління як систему прийняття рішень, спрямованих на досягнення мети підприємств.

Моделі інформаційної взаємодії можуть бути таких типів: моделі потоків інформації (внутрішньої і зовнішньої) щодо самої підприємств, моделі потоків інформації, що поступають із всіх доступних джерел, щодо суб'єктів ринку, із якими взаємодіє підприємство, та моделі координаційної та рефлексивної інформації конкурентного середовища.

Розробка моделей інформаційної взаємодії необхідна для здійснення цілеспрямованого управління інформаційними потоками з метою реалізації процесу взаємодії підприємства із суб'єктами ринку.

На п'ятому етапі проводиться аналіз ефективності взаємодії підприємства із суб'єктами ринку.

Для аналізу ефективності взаємодії доцільно проводити оцінювання побудованих образів (станів та рішень) на повноту та адекватність. Тобто потрібно досліджувати результати реалізації стратегічної та інформаційної рефлексії. Підприємство у процесі інформаційної та стратегічної рефлексії будує образ стану суб'єктів ринку та його процесу прийняття рішення. Потім підприємство розробляє напрями і способи інформаційного впливу на суб'єкти ринку та стратегію взаємодії з ним.

Висновки. Розроблена концепція моделювання взаємодії підприємств із суб'єктами ринку, в якій підприємство досліджується в комплексній взаємодії з іншими суб'єктами ринку. Концепція базується на рефлексивному підході до управління системами та включає п'ять етапів: саморефлексію, аналіз конкурентного середовища підприємств, інформаційну рефлексію, розробку моделей інформаційного та стратегічного управління у взаємодії із суб'єктами ринку та довірчу рефлексію. Даний підхід суттєво відрізняється від існуючих, оскільки окрім інформаційної та стратегічної рефлексії включає довірчу рефлексію, що полягає в оцінці адекватності та повноти побудованих образів підприємства та суб'єктів ринку. Реалізація даної концепції дає змогу надати рекомендації щодо підвищення ефективності взаємодії підприємств у конкурентному середовищі.

Література

1. Базилевич В. Д. Формування конкурентного середовища у транзитивній економіці / В. Д. Базилевич // Конкуренція : вісник Антимонопольного комітету України. – 2003. – № 2. – С. 24–28.
2. Геець В. Економіка і суспільство: непізнані грані взаємовпливу (роздуми над прочитаним) / В. Геець, А. Гриценко // Економіка України. – 2012. – № 3. – С. 4–24.
3. Moore J. F. The Death of Competition. N. Y.: Harper Business, 1996.
4. Лепа Р. Н. Модели рефлексивного управления в экономике : монография / Р. Н. Лепа ; НАН Украины, Ин-т экономики пром-ти. – Донецк, 2012. – 391 с.
5. Лефевр В. А. Рефлексия / В. А. Лефевр. – М. : Когито-Центр, 2003. – 496 с.
6. Мальчик М. В. Рефлексивное управление конкурентоспособностью промышленных предприятий / М. В. Мальчик. – Донецк – Ровно : ЧП Лапсюк В. А., 2010. – 304 с.
7. Новиков Д. А. Рефлексия и управление: математические модели / Д. А. Новиков, А. Г. Чхартишвили. – М. : Издательство физико-математической литературы, 2013. – 412 с.
8. Петрачкова Е. Л. Рефлексивное моделирование потребительского выбора в системе производитель-потребитель-конкурент / Е. Л. Петрачкова // Модели управления в рыночной экономике : сб. науч. тр. – Донецк : ДонНУ, 2005. – Спец. вып. – С. 287–294.
9. Пушкар А. И. Рефлексивные модели взаимодействия в управлении развитием / А. И. Пушкар, Р. Н. Лепа // Рефлексивные процессы в экономике: концепции, модели, прикладные аспекты : монография / под ред. Р. Н. Лепы. – Донецк : АПЕКС, 2010. – С. 95–112.
10. Сергеева Л. Н. Роль рефлексивного управления в обеспечении жизнеспособности социально-экономических систем / Л. Н. Сергеева, А. В. Бакурова, Т. Ю. Огаренко // Рефлексивные процессы в экономике: концепции, модели, прикладные аспекты : коллективная монография / [под ред. Р. Н. Лепы]. – Донецк : АПЕКС, 2010. – С. 16–31.
11. Христиановский В. В. Моделирование процесса принятия решений при управлении функционированием производственных систем / В. В. Христиановский // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2011. – № 2. – Т. 3. – С. 194–198.
12. Гриценко Л. Л. Концептуалізація соціальної взаємодії в контексті економічних відносин держави та приватного бізнесу в інвестиційній сфері / Л. Л. Гриценко // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2012. – № 5. – Т. 2. – С. 222–229.
13. Капінос Г. І. Управління ефективним розвитком на промислових підприємствах України / Г. І. Капінос, Л. О. Гречух // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2012. – № 3. – Т. 3. – С. 118–121.

Надійшла 03.09.2015; рецензент: д. е. н. Скрипник А. В.

Т. П. НЕСТОПОРЕНКО

Бердянський державний педагогічний університет

О. В. БОРДОУСОВ

Казахський національний університет ім. аль-Фарабі

ЦЕННОСТЬ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ ДЛЯ ИНДИВИДА

В статье высшее образование рассматривается как критический фактор развития человеческого капитала. Исследуются причины роста спроса на высшее образование. Рассматривается ценность высшего образования для отдельного индивида, а также влияние повышения уровня образования на общество в целом. Исследуются экономические и социальные выгоды от получения индивидом высшего образования.

Ключевые слова: высшее образование, ценность, индивид, экономические и социальные выгоды, внешний эффект.

T. P. NESTORENKO

Berdiansk State Pedagogical University

O. V. BORDOUSOV

Al-Farabi Kazakh National University

THE VALUE OF HIGHER EDUCATION FOR INDIVIDUALS

In this article we consider higher education as a critical factor in the development of human capital. We study the reasons for the growth in demand for higher education. In this article there is explored the value of higher education for separate individual, as well as the influence of increase of educational level for the society as a whole. We study the economic and social benefits for individuals from receiving of higher education. The results of various studies show that higher education provides significant benefits for the individuals and for the economy of the country where educated people live and work, and for the whole society. This is true for developed countries and developing countries, and for countries with economies in transition.

Keywords: higher education, value, an individual, economic and social benefits, external effect.

Введение. В последние десятилетия навыки и человеческий капитал рассматриваются как основа экономического процветания и социального благополучия. В современных наукоемких экономиках и обществах личный и общественный прогресс все чаще обусловлен технологическими достижениями. Для процветания нации необходимо, чтобы страна могла создать и сохранить свои конкурентные преимущества за счет развития и поддержания высокой квалификации рабочей силы, поддержания глобально конкурентоспособной научно-исследовательской базы, а также путем распространения знаний на благо общества в целом.

В этом контексте высшее образование представляет собой критический фактор в инновационной деятельности и развитии человеческого капитала. Ему принадлежит центральная роль в обеспечении развития экономики знаний.

Для системы высшего образования 21-го века характерны диверсификация профилей вузов, учебных программ и профилей студентов; широкое внедрение и более комплексное использование коммуникаций и образовательных технологий; активная интернационализация и рост конкуренции; усиление давления на затраты и появление новых форм финансирования [15].

В Украине за годы независимости изменение структуры экономики повлекло изменение структуры спроса со стороны абитуриентов на получение высшего образования. С 1993/1994 по 2007/2008 учебные годы наблюдался быстрый рост числа студентов вузов III-IV уровней аккредитации (университетов, институтов, академий) [2]. Численность студентов выросла с 829,2 тыс. чел. в 1993/1994 учебном году до 2372,5 тыс. чел. в 2007/2008 учебном году (рис. 1). Выпуск специалистов с высшим образованием из вузов III-IV уровней аккредитации также до недавнего времени характеризовался значительным ростом: с 136,9 тыс. чел. в 1990 г. до 54375 тыс. чел. в 2010 г. [2].

Однако несмотря на сокращение численности студентов вузов III-IV уровней аккредитации в 2008-2013 гг. (2364,5 тыс. чел. в 2008/2009 учебном году до 1723,7 тыс. чел. в 2013/2014 учебном году), вызванное ухудшением демографической ситуации и изменением возрастной структуры населения, в Украине в 2013/2014 учебном году училось в 1,96 раза больше студентов, чем в 1990/1991 учебном году. Эти изменения происходили на фоне значительного сокращения численности студентов вузов I-II уровней аккредитации (колледжей): с 757,0 тыс. чел. в 1990/1991 учебном году до 345,2 тыс. чел. в 2012/2013 учебном году (рис. 1).

В связи аннексией Крыма и военными действиями на востоке Украины данные о численности студентов и выпускников вузов страны за 2013/2014 учебный год не могут быть рассмотрены в силу их несопоставимости.

Тенденция роста спроса в Украине на высшее образование совпадает с общемировой тенденцией, которая характеризуется на протяжении последних десятилетий устойчивым ростом спроса на данное благо

как в развитых, так и в развивающихся странах. Если в 1970 г. в высших учебных заведениях по всему миру обучалось около 32,5 млн. студентов, то в 2000 г., по оценкам Института статистики ЮНЕСКО, численность студентов составила уже почти 100 млн. [16]. В 1970-2000 гг. среднегодовой рост численности студентов в 4,3% наблюдался на фоне среднегодового роста населения планеты в 1,6% [17].

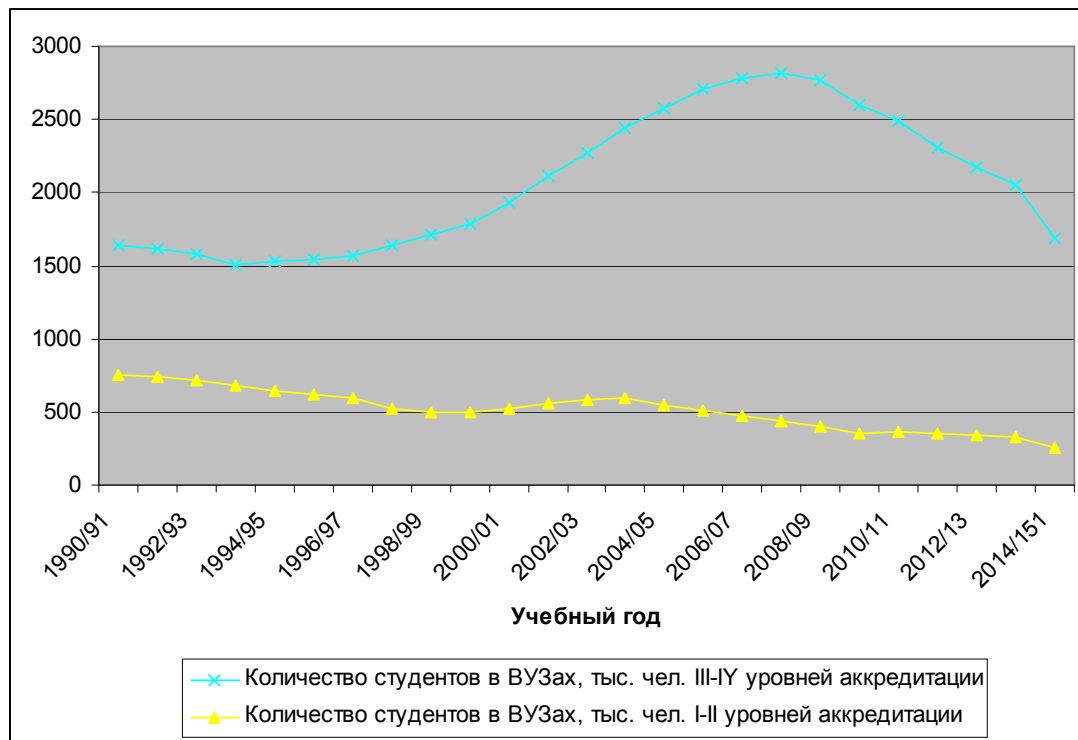


Рис. 1. Динаміка численності студентів вузів в Україні

Почему же растет спрос на высшее образование? Какие причины побуждают молодежь (и не только) к учебе в университете? Какие выгоды дает высшее образование выпускнику университета? Какова ценность высшего образования для экономики страны и общества в целом?

Несмотря на свою актуальность, для Украины, к сожалению, ответы на эти вопросы пока еще не сформулированы. Во многих странах значимость высшего образования для различных членов и групп общества, ее проявления уже давно привлекают к себе пристальное внимание исследователей, свидетельством чему являются многочисленные исследования по оценке ценности (выгоды) высшего образования.

Зачастую исследователи на постсоветском пространстве под ценностью высшего образования чаще всего понимают уровень желательности получения такого образования самим индивидом или членами его семьи (например, детьми). Как отмечается в исследовании [1], более 70% опрошенных родителей хотят, чтобы их дети окончили вузы, т.к. ценность высшего образования в глазах россиян достаточно высока. Среди горожан с хорошим материальным положением доля сторонников такой позиции достигает 92%. Столь же желательным является получение высшего образования и для украинцев – почти $\frac{3}{4}$ родителей выпускников средней школы хотели бы, чтобы их дети продолжили учебу в университете [3]. Иногда высшее образование само по себе воспринимается как жизненная ценность [4].

В англоязычной литературе также нет единого подхода к определению термина «ценность высшего образования» (value of higher education). В работе [10] ценность образования рассматривается на примере колледжа. По мнению K.R. Lawtence, ценность образования должна быть измерена с точки зрения того, насколько хорошо в ходе получения образования студенты учатся критически мыслить, т.к. студенты должны развиваться не только сейчас, но и в последующие годы и десятилетия.

Цель исследования заключается в формулировке понятия «ценность высшего образования» и в изучении экономических и неэкономических (социальных) выгод от получения высшего образования индивидом.

Основные результаты. Под ценностью высшего образования мы будем понимать денежные и не денежные выгоды, которые, с одной стороны, получает сам индивид, а с другой стороны, получает общество. Таким образом, выгоды от высшего образования следует рассматривать в нескольких аспектах.

К первой группе можно отнести экономические выгоды от получения высшего образования индивидом.

1. Индивиды с высшим образованием зарабатывают больше и трудоустраиваются с большей вероятностью, чем индивиды без высшего образования.

Например, в США в 2014 г. индивид со степенью бакалавра зарабатывал в среднем в неделю на \$309 (или на 39%) больше, чем индивид без высшего образования [7].

По оценкам [8], среднегодовой доход индивида со степенью бакалавра более чем на 75% выше, чем заработок выпускника средней школы. Это означает, что в течение всей своей трудовой деятельности индивид с высшим образованием получит дополнительные доходы в сумме более \$1 млн.

2. Выгоды для индивида от высшего образования зависят от качества высшего учебного заведения: выпускник элитного университета заработает значительно больше, чем тот, кто окончил вуз низкого качества [8].

3. Отдача от высшего образования увеличивается с течением времени.

Согласно исследованию Гарвардского университета, работодатели платят выпускникам вузов на 75% больше, чем работникам без высшего образования. 25 лет назад разница в заработной плате составляла только 40% [12]. По мнению М. Masterson, сегодня получение степени бакалавра эквивалентно получению диплома о среднем образовании в 1890 г., а получение степени магистра подобно по своей значимости получению степени бакалавра в 1950 г. [12]. В Российской Федерации норма отдачи от высшего образования (по сравнению со средним образованием) выросла с 12% в советский период до 27–40% в начале 21 века [9].

В работе [13] отмечается наличие корреляции между более высоким уровнем образования и более высокими заработками для всех расовых / этнических групп, как для мужчин, так и женщин. В течение длительного периода времени увеличивается разрыв в доходах между выпускниками школ и выпускниками вузов. Ожидания, что положительная динамика изменения нормы отдачи от высшего образования сохранится и в будущем, способствуют увеличению спроса на высшее образование.

4. Выгода от высшего образования зависит от пола, расы индивида и уровня жизни его семьи: наибольшую отдачу от получения высшего образования получают мужчины из семей с низким уровнем дохода [14]. Для женщин при определении экономической выгоды от высшего образования уровень жизни ее семьи играет меньшую роль.

В Новой Зеландии наблюдаются различия в оплате труда мужчин и женщин после получения высшего образования: мужчины зарабатывают больше [18]. Однако женщины получают большую отдачу от высшего образования: прирост медианной заработной платы после получения высшего образования для женщин выше, чем для мужчин.

В Бразилии отдача от высшего образования для чернокожих составляет 141%, в то время как для белых и лиц смешанной расы – 51% и 74% соответственно [5].

5. Рост налоговых поступлений в местные и государственный бюджеты вследствие увеличения доли лиц с высшим образованием.

Вторую группу выгод от высшего образования формируют социальные выгоды от получения высшего образования.

1. Повышение производительности труда у работников с высшим образованием по сравнению с работниками без такого образования.

2. Снижение преступности в регионах с высокой долей выпускников высших учебных заведений.

3. Высокая вероятность роста спроса на получение высшего образования в будущем со стороны выпускников школ, родители которых имеют высшее образование, и увеличения социального капитала страны [8].

4. За счет действия «эффекта перелива» при увеличении среди работников фирмы доли работников с высшим образованием увеличивается производительность труда среди работников без высшего образования, а также растет их заработная плата. Высокообразованные работники могут передавать часть своих навыков образования в их низкой образования коллегами в той же фирме.

На основе предложенной в работе [11] модели авторы показали, что наличие внешних эффектов приводит к усилению взаимосвязи между заработной платой и образованием на уровне фирм в большей степени, чем на индивидуальном уровне: зарплата менее образованных работников увеличивается на 2–3% на каждый дополнительный год образования работников их фирмы.

Также следует отметить действие эффекта мультипликатора в предоставлении образования, который распространяется не только на ограниченный круг лиц, инвестирующих в свой собственный человеческий капитал, но также на работников, которые не имеют высшего образования, однако которые взаимодействуют с образованными коллегами на своем рабочем месте [11]. Вместе с тем, масштабы этого эффекта мультипликатора для генерации эндогенного роста могут быть ограничены, так как внешние эффекты могут возникнуть только тогда, когда есть дисперсия в уровне образования рабочей силы.

5. Аналогичный эффект характерен и для всего рынка труда в целом: увеличение доли выпускников вузов на рынке труда приводит к значительному увеличению производительности и заработной платы для всех работников. Отдача от получения высшего образования для индивида в работе [8] оценивается на уровне более \$600 тыс. При оценке отдачи от образования были учтены затраты на образование, рост

заработной платы вследствие получения высшего образования, а также стоимостные оценки социальных и других экономических выгод от получения высшего образования.

6. Существенная часть экономического роста и расширения рынка труда объясняется увеличением человеческого капитала [8], центральная роль в формировании которого принадлежит уровню образования.

7. Более высокие уровни образования коррелируют с более высоким уровнем гражданского участия, в том числе волонтерской работы, голосования и донорства крови [13].

8. Индивиды с высшим образованием ведут, чаще всего, более здоровый образ жизни [13].

Выводы. Таким образом, результаты различных исследований показывают, что высшее образование обеспечивает значительную выгоду как для индивида и для экономики страны, где образованные люди живут и работают, так и для общества в целом.

Сказанное справедливо как для развитых стран, так и для развивающихся стран, а также для стран с переходной экономикой. В Украине внимательного изучения требует проблема оценки ценности высшего образования для индивида, страны и общества в целом.

Литература

1. Веревкин О.Л. Ценность образования в глазах россиян / О.Л. Веревкин // Мониторинг общественного мнения. – 2010. – Март-апрель, № 4 (98). – С. 179–190.
2. Вищі навчальні заклади / Державна служба статистики [Електронний ресурс]]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua/>
3. Тихонович В. Система освіти і світ професій та занять / В. Тихонович // Соціальні виміри суспільства. – К. : ІС НАНУ, 2008. – Вип. 11. – С. 219–233.
4. Тихонович В. Освіта й освіченість в самооцінках якості і можливостей / В. Тихонович // Українське суспільство 1992–2008. Соціологічний моніторинг. – К. : ІС НАНУ, 2008. – С. 207–221.
5. J.-L.Arcand, B. di Hombres, and C.P. Avena, (2003). Sheepskin Effects in the Returns to Education by Ethnic Group: Evidence from Northeastern Brazil. URL: <http://publi.cerdi.org/ed/2003/2003.26.pdf>
6. S. Baum, J. Ma, and K. Payea, (2013) Education Pays 2013: The Benefits of Higher Education for Individuals and Society. The College Board.
7. Earnings and unemployment rates by educational attainment. United States Bureau of Labor Statistics. URL: http://www.bls.gov/emp/ep_chart_001.htm.
8. K. Hill, D. Hoffman, T.R. Rex, (2005). The Value of Higher Education: Individual and Societal Benefits (With Special Consideration for the State of Arizona), W. P. Carey School of Business, Arizona State University.
9. N. Kyui, (2010). Returns to Education and Education-Occupation Mismatch within a Transition Economy. Empirical Analysis for the Russian Federation. CES Working Papers.
10. Lawrence, Karen R. (2014). What value really means in higher education. URL: <http://hechingerreport.org/value-really-means-higher-education/>
11. P. Martins, and J. Jin, Firm-Level Social Returns to Education (2008). Working Papers, Centre for Globalisation Research, No. 9 (April 2008).
12. M. Masterson, The Value of Higher Education. URL: http://michaelmasterson.net/grads3-higher_education.html.
13. S. Sandy Baum, and K. Payea, (2005), The Benefits of Higher Education for Individuals and Society.
14. The economic benefits of higher education qualifications (2005). A report produced for The Royal Society of Chemistry and the Institute of Physics by PricewaterhouseCoopers LLP.
15. K. Tremblay, D. Lalancette, and D. Roseveare, (2012). Assessment of Higher Education Learning Outcomes. Feasibility Study Report. Volume 1 – Design and Implementation. OECD.
16. UNESCO Institute for Statistics (2011), Global Education Digest 2011, UNESCO Publishing, Montreal. URL: <http://stats.uis.unesco.org>
17. UNDP (2012), World Population Prospects: The 2010 Revision. URL: <http://esa.un.org/unpd/wpp/index.htm>.
18. What do men and women earn after their tertiary education? (2012). Tertiary education occasional paper 2011/02.

Надійшла 03.09.2015; рецензент: д. е. н. Захарченко П. В.

О. Г. НІКОЛАЄВА, Н. В. МЕЛЬНИКОВА
Харківський національний університет будівництва та архітектури
В. І. ВЕРБИЦЬКИЙ
Харківський національний автомобільно-дорожній університет

АЛГЕБРАІЧНІ КРИТЕРІЇ В ДОСЛІДЖЕННІ СТІЙКОСТІ ЛОГІСТИЧНИХ СИСТЕМ

Стаття присвячена обчислювальним аспектам визначення стійкості логістичних систем підприємств на основі використання застосування апарату теорії автоматичного управління (ТАУ) з використанням критеріїв Ляєнара-Шипара, Кларка, Джурі. Дається порівняльна оцінка частотних та алгебраїчних критеріїв стійкості. Наводяться приклади використання алгебраїчних критеріїв під час обчислення стійкості логістичних систем підприємств з урахуванням прямих і зворотних матеріальних потоків.

Ключові слова: пряма і зворотна логістична система, організаційно-економічна стійкість, критерій Гурвіца, критерій Ляєнара-Шипара.

O. G. NIKOLAYEVA, N. V. MELNIKOVA
Kharkiv National University of Construction and Architecture
V. I. VERBITSKIY
Kharkiv National Automobile and Highway University

ALGEBRAIC CRITERIONS IN EXPLORING STABILITY OF LOGISTICS SYSTEMS

The article is devoted to computational aspects of the definition of sustainability logistics systems through the use of enterprise application system theory of automatic control (TAC) using criteria Lienard-Chipart, Clark, Jury. We give a comparative evaluation of frequency and algebraic stability criteria. Examples of use algebraic criteria when calculating stability logistics systems companies considering direct and inverse material flows.

Keywords: direct and reverse logistics system, organizational and economic stability, Hurvits-criterion, Lienard-Chipart-criterion.

Постановка проблеми

Для досягнення конкурентних переваг під час діяльності в агресивному ринковому середовищі сучасні підприємства повинні використовувати ефективні методи управління господарською діяльністю, серед яких одне з найпомітніших міст займає логістичний підхід. Він передбачає створення на підприємствах логістичних систем, тобто інтегрованих управлінських комплексів, що реалізують цілі бізнесу від постачальника до кінцевого споживача. Такі підприємства є складними системами, цільовим призначенням яких є забезпечення їх стійкого розвитку шляхом застосування спеціальних сучасних методів аналізу діяльності підприємств, пов'язаних з дослідженням стійкості логістичних систем. Дана робота присвячена питанням використання алгебраїчних критеріїв для визначення стійкого чи нестійкого стану прямої та зворотної логістичних систем підприємства в межах використання апарату теорії автоматичного управління.

Аналіз останніх досліджень та публікацій.

Під організаційно-економічною стійкістю промислового підприємства розуміється здатність підприємства зберігати фінансову стабільність при постійній зміні ринкової кон'юнктури шляхом удосконалення і розвитку його виробничо-технологічної і організаційної структури методами логістико-орієнтованого управління [1]. Дослідженню організаційно-економічної стійкості виробничих та логістичних систем приділяли увагу такі вітчизняні та російські вчені, як Т.С. Клебанова, М.О. Кизим, Ю.Г. Лисенко, В.Л. Іванов, А.О. Колобов, В.Ф. Гамалій, І.В. Ніколаєв, Т.Є. Мельник, А.В. Усов, А.В. Чалков та інші.

Деякі дослідники С. Рубанов, А. Воронов, Е.А. Стоянов і Е.С. Стоянов, М.Д. Пергамент, А.А. Зотов, М.О. Кизим, Г.В. Савицька, М.С. Заюкова [2–5] пропонують проводити оцінку фінансово-економічної стійкості в розрізі ряду показників, що відображають тенденції в фінансово-економічній діяльності підприємства. Недоліком цих моделей є те, що перелік показників в основному складається з фінансових показників підприємств. Ряд вчених: А.О. Колобов, Ю.Г. Лисенко, В.Ф. Гамалій, І.В. Ніколаєв, О.Г. Ніколаєва та Н.В. Баришева [6, 7], – пропонують проводити оцінку ОЕС підприємства на основі використання теорії автоматичного управління в економічних системах. Це відкриває широкі можливості формалізованого опису систем підприємств та застосування до них критеріїв стійкості.

Постановка цілей

Метою роботи є розгляд алгебраїчних критеріїв стійкості, які застосовуються під час розв'язання завдань стійкості складних систем управління в теорії автоматизованого управління (ТАУ). Формулюються умови застосування цих критеріїв для обчислення границь стійкості.

Виклад основного матеріалу

Найважливішою умовою прийняття обґрунтованих і своєчасних рішень, що направлені на

забезпечення стійкості підприємств, являється оцінка їх стійкості більш сучасними, новими, адаптованими до ринкових умов методами.

Одним із таких методів є підхід, запропонований Колобовим А.О., який передбачає застосування апарату теорії автоматичного управління (ТАУ) до оцінки організаційно-економічної стійкості логістичних систем підприємств [1].

В межах логістичного підходу, застосованого для прямих логістичних систем і розглянутого в працях А.О. Колобова, В.Ф. Гамалія, Ю.Г. Лисенка функціонування підприємства повинно здійснюватися в замкненій виробничо-збутовій системі (ВЗС), яка складається із самого підприємства, складів сировини, обладнання і готової продукції з урахуванням транспортних блоків. Як правило, при застосуванні традиційного логістичного підходу розглядається рух матеріальних, енергетичних та інформаційних потоків від виробника до споживача. Такі логістичні системи отримали назву прямих (ПЛС). Розрахунок стійкості подібних систем проводився в роботах В.Ф. Гамалія, І.В. Ніколаєва, О.Г. Ніколаєвої, Н.В. Баришевої.

Досить перспективним і мало розробленим напрямом досліджень є аналіз логістичних процесів, пов'язаних з повторним використанням товарів чи ресурсів. Така діяльність отримала назву реверсивної (зворотної) логістики, оскільки в логістичних системах з блоками переробки чи утилізації відходів та вторинної сировини існують зворотні матеріальні потоки, спрямовані від споживача до виробника. Логістичні системи зі зворотними потоками (зворотні логістичні системи – ЗЛС) розглядаються в роботах Н.В. Баришевої, О.Г. Ніколаєвої, де загальноновживана структура логістичної системи доповнюється схемою матеріальних і нематеріальних зворотних потоків. Запропонована зворотна логістична система поєднує в собі споживачів, склад вторинної сировини (промислових відходів) і блок виробництва (рис. 1).

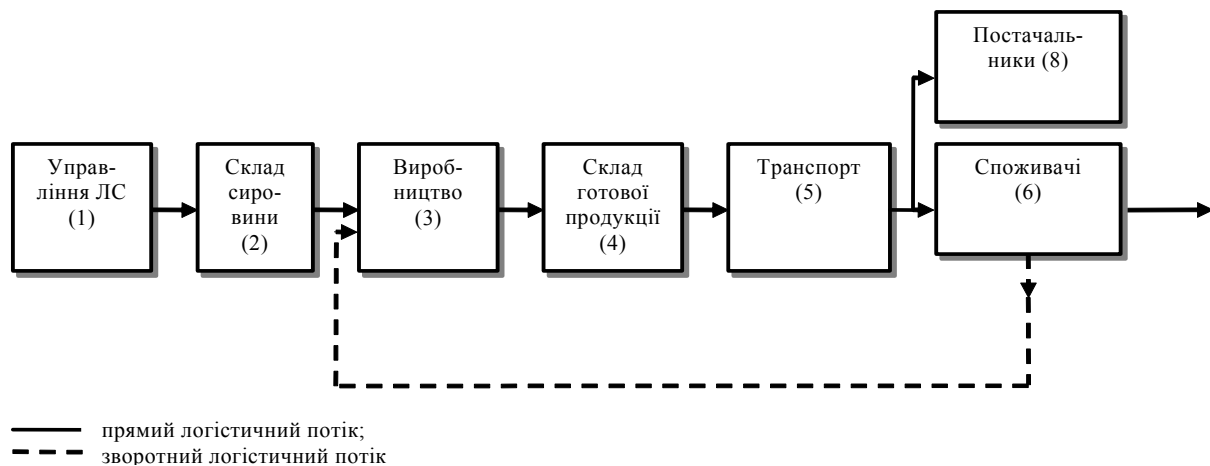


Рис. 1. Зворотна логістична система промислового підприємства (ЗЛС)

З метою ефективного функціонування промислового підприємства у взаємодії із суб'єктами зовнішнього середовища побудовано ЛС для кожної сукупності учасників постачальницько-виробничо-збутового процесу. На базі апарату теорії автоматичного управління (ТАУ) представлено запропоновану ЛС у вигляді схеми організаційно-функціональної структури, яка зображена на рис. 2.

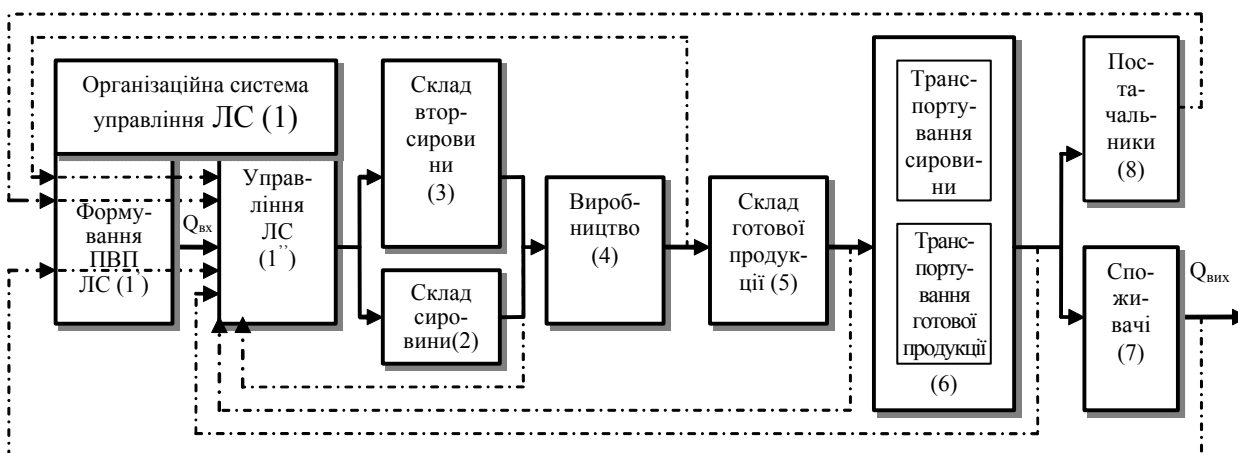


Рис. 2. Схема організаційно-функціональної структури логістичної системи з урахуванням зворотних матеріальних потоків

Наведена ЛС представляє собою складну кібернетичну систему, що керується менеджерами (блок

1) за допомогою системи зворотних зв'язків, за якими поступає оперативна інформація. Така система складається із підприємства (блок 4), складу для нової сировини (блок 2), складу вторинної сировини, відходів (блок 3) і складу готової продукції (блок 5). Готова продукція транспортується до споживачів (блок 7), а також і від постачальників транспортується сировина (блок 8) відповідним видом зовнішнього транспорту (блок 6). Зворотні матеріальні потоки представлені на рис. 3 у вигляді блоку під номером (3), оскільки підприємство виробляє готову продукцію, як і з нової сировини, так і з вторинної сировини. Входом у наведеній системі $\theta_{\text{вх}}$ є прогностичний виробничий план (ПВП), який керується блоком 1. Виходом цієї системи $\theta_{\text{вих}}$ є готова продукція в сфері збуту.

Розглянемо концептуальну схему дослідження стійкості в прямих і зворотних логістичних системах з використанням апарату теорії автоматизованого управління.

1. З використанням ТАУ [9] поелементно представляють запропоновану схему ЛС у вигляді ланцюгу динамічних ланок, з'єднаних між собою. В результаті отримують структурну модель для ЛС з урахуванням зворотних потоків, яка подана на рис. 3.

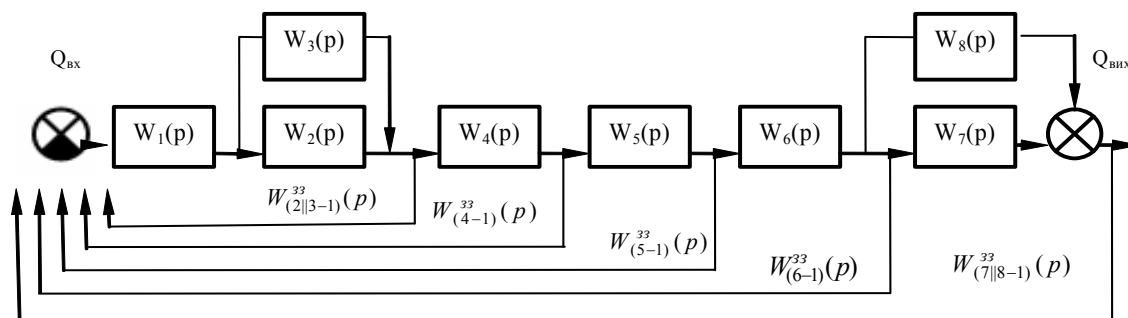


Рис. 3. Структурна модель логістичної системи з урахуванням зворотних матеріальних потоків:

$\theta_{\text{вх}}(p)$ – вхід системи, ПВП; $W_1(p), W_2(p), \dots, W_n(p)$ – передаточні функції блоків наведеної логістичної системи; $W_{(2||3-1)}^{33}(p), W_{(4-1)}^{33}(p), \dots, W_{(n-1)}^{33}(p)$ – передаточні функції ланцюгів зворотного зв'язку; $\theta_{\text{вих}}(p)$ – вихід системи, виконання плану

Кожна динамічна ланка структурної моделі описується диференціальним рівнянням. На основі відомого типу диференціального рівняння можна знайти передаточні функції кожної ланки запропонованої логістичної системи. В ТАУ застосовуються такі основні типи динамічних ланок: аперіодична, реальна диференціальна, запізнювальна, підсилювальна, інтегруюча, коливальна, тощо.

2. З метою дослідження стійкості ЛС з урахуванням зворотних потоків утворюють узагальнену передаточну функцію даної ЛС на підставі проведеного згортання структурної моделі даної ЛС, яка має вид:

$$W_{1-8}(p) = \frac{\theta_{\text{вих}}(p)}{\theta_{\text{вх}}(p)} = \frac{Ap^4 + Bp^3 + Cp^2}{(a_7p^7 + \dots + a_2p^2 + a_1p + a_0)e^{p\tau} + b_5p^5 + b_4p^4 + b_3p^3 + b_2p^2}, \quad (1)$$

де $W_{1-8}(p)$ – узагальнена передаточна функція ЛС з урахуванням зворотних потоків; $\theta_{\text{вих}}(p)$ – вихід (готова продукція); $\theta_{\text{вх}}(p)$ – вхід (ПВП); $A, B, C, a_7, a_6, \dots, a_0, b_5, b_4, b_3, b_2$ – коефіцієнти узагальненої передаточної функції; p – комплексний оператор Лапласа; τ – час перевезення вантажу.

3. На основі апарату теорії автоматичного управління будують імітаційну модель для оцінки стійкості ЛС. В основу імітаційної моделі даної ЛС покладена узагальнена передаточна функція (1).

4. Дослідження стійкості логістичної системи на базі імітаційної моделі з використанням алгебраїчних або частотних критеріїв.

До алгебраїчних критеріїв дослідження стійкості відносяться критерії Рауса, Гурвіца, Лъенара-Шипара. Подібними до цих критеріїв є критерії Джурі і Кларка, які дають змогу визначити наявність коренів характеристичного полінома в одиничному колі. Алгебраїчні критерії добре відомі з кінця XIX століття, прості в застосуванні, але мають той недолік виникнення точності під час опрацювання поліномів з високими степенями.

В групу частотних частотних критеріїв входять критерії Найквіста та Михайлова. У критерії Михайлова в якості визначаючої використовується крива, яку описує кінець вектору:

$$F(j\omega) = a_6(j\omega)^6 + a_5(j\omega)^5 + a_4(j\omega)^4 + a_3(j\omega)^3 + a_2(j\omega)^2 + a_1j\omega + a_0$$

при зміні ω від $-\infty$ до $+\infty$.

Критерій стійкості Михайлова формулюється наступним чином: для того щоб лінійна система автоматичного регулювання, що має характеристичне рівняння n -го порядку, була стійкою, необхідно і достатньо, щоб при зміні ω від 0 до ∞ повна зміна аргументу вектору $F(j\omega)$ дорівнювала $n\frac{\pi}{2}$, де n –

ступінь характеристичного рівняння [9]. Даний критерій було використано І.В.Ніколаєвим для визначення стійкості прогностичного плану тваринницького комплексу [6]. І.В.Ніколаєв відмічає, що «графоаналітичний критерій стійкості Михайлова дає значно більше інформації про стійкість прогностичного виробничого плану. Крім того, він дозволяє встановлювати вплив кожної ланки системи на стійкість процесу в ній, а це видається дуже важливим, зважаючи на кількість ланок ВЗС. У той же час, якщо ставиться задача тільки встановити факт стійкості або нестійкості плану, то найкраще підійде алгебраїчний критерій Гурвіца».

Графоаналітичний критерій Найквіста використовує годограф допоміжної функції $W1(j\omega)=1+W(j\omega)$, де W має вигляд (1). Для стійкості замкненої системи годограф вектора допоміжної функції не повинен охоплювати початок координат. Недоліком цього методу є те, що його не можна застосовувати для розімкнених систем.

5. На останньому етапі концептуальної схеми відбувається оцінка стійкості промислового логістичної системи за рядом інших методик для підтвердження правильності результатів імітаційної моделі

Розглянемо особливості застосування алгебраїчних критеріїв Рауса, Гурвіца та Ляпунова-Шипара для оцінки стійкості ЛС. Ці алгебраїчні критерії дозволяють швидко визначити факт стійкості або нестійкості системи, навіть не вирішуючи характеристичного рівняння

Критерій Рауса представляє собою алгоритм, на основі якого складається таблиця, в котрій записуються коефіцієнти характеристичного рівняння. Характеристичні рівняння ПЛС [2,3] і ЗЛС [6, 9] представлені у вигляді (3) і (4):

$$a_6 p^6 + a_5 p^5 + a_4 p^4 + a_3 p^3 + a_2 p^2 + a_1 p + a_0 = 0, \quad (3)$$

$$a_7 p^7 + a_6 p^6 + a_5 p^5 + a_4 p^4 + a_3 p^3 + a_2 p^2 + a_1 p + a_0 = 0, \quad (4)$$

де n – порядок характеристичного рівняння, що залежить від порядку відповідної системи диференціальних рівнянь, які описують перехідні процеси в складових блоках ПЛС і ЗЛС.

Алгоритм побудови таблиці Рауса наступний:

перші два рядки утворюють коефіцієнти характеристичного рівняння (парні і непарні відповідно);

елементи наступних рядків обчислюються за формулою: $c_{ik} = (c_{i-2,k+1} - (l_i \times c_{i-1,k+1}))$, $l_i = (c_{i-2,1}/c_{i-1,1})$,

де i – номер рядка, k – номер стовпця.

Умови стійкості Рауса: щоб система була стійкою необхідно і достатньо, щоб всі коефіцієнти першого стовпця таблиці Рауса були позитивними.

За критерієм Гурвіца система є стійкою, якщо корені характеристичних рівнянь системи (3) або (4) мають від'ємні дійсні частини. Ця умова виконується, якщо визначник Гурвіца та всі діагональні мінори додатні.

У випадку дослідження стійкості логістичної системи з прямими потоками маємо визначник Гурвіці 6-го порядку, а при урахуванні зворотних потоків – 7-го порядку. Нижче показано приклад розрахунку діагональних мінорів Гурвіца для логістичної системи підприємства ЗАТ «Будінвест» з урахування зворотних матеріальних потоків [8]. В цьому випадку значення коефіцієнтів характеристичного поліному були такими:

$$a_7 = 2.426 \times 10^{12}, a_6 = 2.491 \times 10^{14}, a_5 = 4.369 \times 10^{14}, a_4 = 9.189 \times 10^{13}, a_3 = 2.741 \times 10^{12}, a_2 = 2.756 \times 10^{10},$$

$$a_1 = 8.811 \times 10^7, a_0 = 1 :$$

$$\Delta_7 = \begin{bmatrix} a_6 & a_4 & a_2 & a_0 & 0 & 0 & 0 \\ a_7 & a_5 & a_3 & a_1 & 0 & 0 & 0 \\ 0 & a_6 & a_4 & a_2 & a_0 & 0 & 0 \\ 0 & a_7 & a_5 & a_3 & a_1 & 0 & 0 \\ 0 & 0 & a_6 & a_4 & a_2 & a_0 & 0 \\ 0 & 0 & a_7 & a_5 & a_3 & a_1 & 0 \\ 0 & 0 & 0 & a_6 & a_4 & a_2 & a_0 \end{bmatrix} \quad |\Delta_7| = 5.513 \times 10^{73}; \quad \Delta_6 = \begin{bmatrix} a_6 & a_4 & a_2 & a_0 & 0 & 0 \\ a_7 & a_5 & a_3 & a_1 & 0 & 0 \\ 0 & a_6 & a_4 & a_2 & a_0 & 0 \\ 0 & a_7 & a_5 & a_3 & a_1 & 0 \\ 0 & 0 & a_6 & a_4 & a_2 & a_0 \\ 0 & 0 & a_7 & a_5 & a_3 & a_1 \end{bmatrix} \quad |\Delta_6| = 5.513 \times 10^{73};$$

$$\Delta_5 = \begin{bmatrix} a_6 & a_4 & a_2 & a_0 & 0 \\ a_7 & a_5 & a_3 & a_1 & 0 \\ 0 & a_6 & a_4 & a_2 & a_0 \\ 0 & a_7 & a_5 & a_3 & a_1 \\ 0 & 0 & a_6 & a_4 & a_2 \end{bmatrix} \quad |\Delta_5| = 6.258 \times 10^{65}; \quad \Delta_4 = \begin{bmatrix} a_6 & a_4 & a_2 & a_0 \\ a_7 & a_5 & a_3 & a_1 \\ 0 & a_6 & a_4 & a_2 \\ 0 & a_7 & a_5 & a_3 \end{bmatrix} \quad |\Delta_4| = 2.559 \times 10^{55};$$

$$\Delta_3 = \begin{bmatrix} a_6 & a_4 & a_2 \\ a_7 & a_5 & a_3 \\ 0 & a_6 & a_4 \end{bmatrix} \quad |\Delta_3| = 9.813 \times 10^{42}; \quad \Delta_2 = \begin{bmatrix} a_6 & a_4 \\ a_7 & a_5 \end{bmatrix} \quad |\Delta_2| = 1.086 \times 10^{29}; \quad \Delta_1 = a_6 \quad |\Delta_1| = 2.491 \times 10^{14}.$$

Таким чином умови стійкості Гурвіца виконано:

$$\Delta_7 > 0, \Delta_6 > 0, \Delta_5 > 0, \Delta_4 > 0, \Delta_3 > 0, \Delta_2 > 0, \Delta_1 > 0.$$

Наведений підхід до оцінювання стійкості логістичних систем реальних підприємств Харківської області: ЗАТ «Будінвест» та ПАТ «Харківський плитковий завод» за допомогою критеріїв Рауса-Гурвіца було реалізовано в [7, 8], де досліджувався сам факт існування стійкості чи не стійкості, але не досліджувалося питання визначення діапазонів стійкості в залежності від змінювання параметрів логістичної системи, тобто випадок залежності значень діагональних мінорів, чи коефіцієнтів характеристичного рівняння від параметру.

Якщо потрібно встановити границі змінювання будь-якого параметра α із умов існування стійкості, треба розглядати залежності $\Delta_k(\alpha)$ та $\Delta_n(\alpha)$ і визначити діапазон варіювання α , що відповідає умовам Гурвіца. Скоротити обсяг обчислювальних операцій під час визначення границь областей стійкості дозволяє використання інших алгебраїчних критеріїв, зокрема Ляєна-Шипара, та Джурі.

Умови стійкості в формі Ляєна-Шипара передбачають додатність коефіцієнтів характеристичного полінома і додатність непарних мінорів головної діагоналі визначника Гурвіца. Як видно, цей критерій виконується для розглянутого прикладу визначення стійкості логістичної системи.

Запишемо умови для рівнянь границь стійкості за критерієм Ляєна-Шипара для прямої логістичної системи, якій відповідає характеристичне рівняння (3).

$$a_5 = 0; \quad (5)$$

$$a_5 a_4 a_3 + a_1 a_5 a_6 - a_5 a_5^2 - a_2 a_5^2 = 0; \quad (6)$$

$$a_1^2 (a_1^4 a_1^1 a_1^5^2 - a_1^4 a_1^5 a_1^3^2 + a_1^5^3 - a_1^3^3 + a_1^1 a_1^5 a_1^4 - 2a_1^1 [a_1^3 a_1^1]_1^5 a_1^6) - \\ - a_1^1^2 (a_1^4^2 + a_1^6^2 - a_1^2 a_1^6 + a_1^3 a_1^4 a_1^6) + a_1^1 (a_1^2 a_1^3 a_1^4 - \\ [a_1^2 a_1^5 a_1^6 - a_1^5 a_1^2^2 + a_1^2 a_1^6 a_1^3^2]) = 0. \quad (7)$$

За допомогою рівнянь (5)–(7) можливо досліджувати діапазони змінювання стійкості ЛС залежно від змінювання будь-якого параметру ЛС (інтенсивності попиту, вартості зберігання однієї одиниці сировини або готового товару тощо). Однак оскільки входження параметрів в коефіцієнти характеристичного полінома теж описуються громіздкими функціями в перспективі треба використовувати пакети символьних обчислень.

Критерій Джурі дозволяють виявити, чи знаходяться корені характеристичного полінома усередині одиничного кола. Для розглянутих логістичних систем ці критерії не виконуються.

Для перевірки критерію Джурі на імітаційних моделях логістичних систем підприємств Харківської області: ЗАТ «Будінвест» та ПАТ «Харківський плитковий завод» обиралися таблична форма цього критерію. Алгоритм критерію Джурі полягає в тому, що складається таблиця коефіцієнтів Джурі.

Таблиця 1

Коефіцієнти Джурі

a_n	a_{n-1}	...	a_1	a_0	$q_n = \frac{a_0}{a_n}$
a_0	a_1	...	a_{n-1}	a_n	
a_0^{n-1}	a_1^{n-1}	...	a_{n-1}^{n-1}		$q_{n-1} = \frac{q_{n-1}^{n-1}}{q_0^{n-1}} =$
a_0^{n-1}	a_1^{n-1}	...	a_{n-1}^{n-1}		
...	...	...	...	...	...
a_0^0					

$$a_1^{k-1} = a_1^k - q_k a_2^{k-1}; \quad q_k = \frac{a_0^{k-1}}{a_1^{k-1}}.$$

Перший і другий рядки – це коефіцієнти характеристичного полінома в прямому і зворотному порядку. Третій рядок отримано множення другого рядку на $q_n = \frac{a_0}{a_n}$ і відніманням добутку від першого рядку. Останній елемент третього рядку дорівнює нулю. Схема повторюється до $(2n+1)$ -го рядку, причому останній рядок складається з одного елемента.

Якщо $a_n > 0$, то всі корені характеристичного рівняння лежать у середині одиничного кола тоді і тільки тоді, коли всі a_0^k ; $k=1, \dots, n-1$ – додатні. Для жодного періоду часу на розглянутих реальних підприємствах критерій Джурі не виконувався. Але він може бути корисним під час синтезу нових систем.

Розглянуті критерії більш економні з точки зору обчислювальних операцій в порівнянні з критеріями Рауса-Гурвіца. Даний факт відображує таблиця 2, де наводиться максимальна кількість умов стійкості, що ураховується під час використання різних алгебраїчних критеріїв (n – ступінь характеристичного полінома) [10].

Таблиця 2

Кількість умов, що виникають під час застосування алгебраїчних критеріїв стійкості

Критерій	Кількість умов
Джурі	$n+1$
Кларка	$n+3$
Гурвіца	$2n$
Рауса	$2n$
Льєнара-Шипара	n

Висновки

Розглянуті в роботі алгебраїчні критерії є універсальними засобами дослідження стійкості систем управління, зокрема логістичних систем, якщо вони розглядаються як лінійні системи автоматизованого управління. Вибір того чи іншого критерію під час дослідження стійкості логістичних систем залежить від завдань, що поставлені перед дослідником. Критерії Рауса і Гурвіца краще застосовувати в тих випадках, коли треба встановлювати стійкість системи на якісному рівні. Якщо досліджуються границі стійкості та їх залежність від параметрів логістичної системи, то слушно використовувати більш економічний з точки зору обчислень критерій Льєнара-Шипара. При цьому таке дослідження рекомендується проводити з використанням пакетів символьних обчислень.

Література

1. Колобов А.А. Логистико-ориентированное управление организационно-экономической устойчивостью промышленных предприятий в рыночной среде / А.А. Колобов. – М. : Изд-во МГТУ им. Н.Э. Баумана, 1997. – 205 с.
2. Зотов А.А. Оценка устойчивости функционирования и развития предприятий нефтегаза : автореф. на соиск. уч. ст. к.э.н. / Зотов А.А. – Пермь, 2003. – 25 с.
3. Оцінка і діагностика фінансової стійкості підприємства / [М.О. Кизим, В.А. Забродський, В.А. Зінченко]. – Х. : ВД«ІНЖЕК», 2003. – 144 с.
4. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємств : навч. посіб. / Савицька Г.В. – 3-є вид., випр. і доп. – К. : Знання, 2007. – 668 с.
5. Заюкова М.С. Теорія фінансової стійкості підприємства : монографія / М.С. Заюкова, О.В. Мороз та ін. – Вінниця : Універсум-Вінниця, 2004. – 155 с.
6. Гамалій В.Ф. Стійкість виробничого плану тваринницького комплексу / В.Ф. Гамалій, І.В. Ніколаєв // Модели управления в рыночной экономике : сб. науч. тр. – Донецк : ДонНУ, 2005. – Т. 1. Спец. вып. – С. 104–109.
7. Баришева Н.В. Побудова імітаційної моделі виробничої системи з прямими і зворотними логістичними потоками / Н.В. Баришева, О.Г. Ніколаєва // Вісник СХУ ім. В. Даля. – Луганськ, 2010. – № 8(150). – С. 23–29.
8. Ніколаєва О.Г. Застосування теорії автоматизованого управління для дослідження стійкості логістичних систем / О.Г. Ніколаєва, Н.В. Баришева (Мельникова) // Моделювання економіки: проблеми, тенденції, досвід : тези доп. Міжн. наук.-метод. форум-конф. молодих економістів-кібернетиків, 23–25 вересня 2010 р. – Львів : ВЦ ЛНУ ім. І. Франка, 2010. – С. 39–41.
9. Зайцев Г.Ф. Основы автоматического управления и регулирования / Г.Ф. Зайцев, В.И. Костюк, П.И. Чинаев. – К. : Техніка, 1975. – 496 с.
10. Вартанян В.М. Алгебраические критерии локализации корней полинома в заданных областях комплексной плоскости / В.М. Вартанян, Н.М. Федоренко, Ю.А. Романенков, И.В. Дронова, А.В. Кононенко // Авиационно-космическая техника и технология. – Харьков, 2005. – № 3 (19). – С. 82–87.

Надійшла 03.09.2015; рецензент: д. ф.-м. н. Янцевич А. А.

СИСТЕМА ПОКАЗНИКІВ СОЦІАЛЬНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ НАФТОГАЗОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

В роботі визначалася система показників соціальної ефективності корпоративного управління діяльністю нафтогазових підприємств. Здійснено аналітичні розрахунки обґрунтованих показників за даними аналізованих підприємств та кореляційний аналіз, відповідно до якого відібрано найсуттєвіші з них, що являються чинниками впливу на діяльність цих підприємств.

Ключові слова: корпоративне управління; соціальні показники; кореляційний аналіз; нафтогазові підприємства.

K. V. OBELNYTSKA

Ivano-Frankivsk National Technical University of Oil and Gas

SYSTEM OF SOCIAL EFFICIENCY INDEXES OF CORPORATE MANAGEMENT OF OIL AND GAS COMPANIES

The aim of this article is to detect the social indices that influence the efficiency of the functioning of corporate management of domestic oil and gas companies. The paper examines and analyzes theoretical approaches to the evaluation of the efficiency of companies' corporate management that are developed by foreign and Ukrainian scientists and are based on various metrics. Those indices that make the greatest impact were singled out among the range of indices presented by the authors and the main indices that reflect the social aspect of management efficiency. This procedure was made with the help of analytical calculations of supported indices based on the data of the analyzed oil and gas companies and correlation analysis. On the basis of the final results, the social efficiency factors of the system of corporate management, which also influence the operation of oil and gas companies, were distinguished.

Keywords: corporate management; social indices; correlation analysis; oil and gas companies.

Вступ

Економічний розвиток сьогодення напряму залежить від функціонування вітчизняних підприємств, зокрема і тих, які характеризуються корпоративним управлінням, що в сучасних умовах вимагає акцентувати увагу на принципах ведення бізнесу з урахуванням потреб власного персоналу, місцевих громад, навколишнього середовища, дотримання транспарентності та інформаційної відкритості, що відповідає концепції корпоративної соціальної відповідальності. Остання слугує одним з найважливіших інструментів підвищення капіталізації компанії, розкриття доступу до широкого кола інвестиційних ресурсів, запобігання некомерційним ризикам, забезпечення стійкості розвитку за трьома основними напрямками – економічному, соціальному, екологічному [1]. Результати врахування таких аспектів повинна відображати соціальна ефективність системи корпоративного управління підприємств (СЕСКУП), що залежить від характеру та сили взаємодії основних її складових між собою. Вплив домінуючих чинників на діяльність підприємств складно встановити через відсутність єдиного універсального підходу до визначення такої ефективності в діяльності підприємства. Проблема загострюється тим, що керівництво підприємств не тільки на використовує новітні методики для аналізу та удосконалення свого функціонування, свідомо відмовляючись від ґрунтовних напрацювань теоретиків, але й просто не включає соціальну складову для оцінки своєї роботи. Таким чином втрачає невикористані можливості у інвестиційній сфері, перевикористовує і так обмежені ресурси.

Експериментальна частина

Різноманітні питання з приводу розвитку СЕСКУП висвітлено у працях вчених, серед яких О. В. Бедзай [2], В. А. Білошапка [3], І. Ю. Вереїтіна [4], М. О. Горинь [1], Г. О. Дудукало [5], Г. М. Захарчин [6], Н. П. Карачина [7,8], О. В. Мороз [8], О. С. Пархоменко [9], Н. П. Подольчак [10], І. Л. Сазонець [11], О. С. Сенишин [1], Т. М. Халімон [7], Н. С. Чопко [1]. Проте дослідження перерахованих вище науковців комплексно визначали соціально-економічну ефективність корпоративного управління, а в рамках даного дослідження мова йде тільки про соціальну складову, що обґрунтовує розгляд тільки цього аспекту.

Метою дослідження є встановлення системи показників соціальної ефективності та сили їх впливу на таку ефективність системи корпоративного управління підприємствами.

Поняття ефективності в економічній літературі найчастіше визначають як відношення вартісної оцінки отриманого ефекту до обсягу ресурсів, використаних для успішної реалізації поставлених цілей. За таким підходом, можна стверджувати, що ефективним слід вважати корпоративне управління, яке забезпечить інвестору більші дивіденди в порівнянні з альтернативами вкладень. Однак, це тільки економічна складова ефективності. При розгляді та оцінці ефективності корпоративного управління підприємства, потрібно застосовувати комплексний підхід, що включатиме як економічну, так і соціальну складову. Для реалізації своїх економічних цілей підприємствам паливо-енергетичного комплексу недостатньо бути орієнтованим тільки на отримання прибутку, в сучасних умовах забезпечення стійкого

розвитку довгострокові плани вимагають орієнтації на соціальну та екологічну відповідальність, що в свою чергу, підвищує позитивний імідж, покращує кредитний рейтинг, знижує операційні ризики та збільшує ринок збуту [12].

Подольчак Н. Ю. [10] визначає соціально-економічну ефективність системи менеджменту підприємств як складову ефективності діяльності підприємств в цілому та класифікує її за функціональністю, а саме розрізняє в складі соціальної ефективності: психологічну, культурно-етичну, інфраструктурно-побутову, освітньо-кваліфікаційну, екологічну. Погоджуючись із наведеною класифікацією автора, слід підкреслити, що СЕСКУП орієнтована на досягнення балансу та погодженості інтересів власників-акціонерів з інших учасників корпоративних відносин, тобто проявляється в ефективному регулюванні корпоративних відносин між усіма сторонами.

Сучасні науковці пропонують різноманітні системи показників для встановлення ефективності досліджуваної системи управління, прогнозування впливів основних чинників на ключові функціональні підсистеми підприємства, прийняття відповідних управлінських рішень щодо підвищення та підтримки рівня ефективності управління діяльністю, вибору методів, способів, інструментів управління діяльністю підприємства.

Оцінювання соціально-економічної ефективності зустрічається в роботах певного кола науковців, проте не існує універсального підходу, адже критерії оцінки різняться, зокрема Захарчин Г. М. [6] досліджує корпоративну культуру. Для цього обирає систему показників ефективності з трьох груп: економічної, інноваційної, соціальної. В соціальну групу входять коефіцієнт освітнього рівня персоналу, коефіцієнт стабільності персоналу підприємства, коефіцієнта трудової дисципліни, коефіцієнт задоволення від роботи, коефіцієнт конфліктності. Карачина Н. П. [7, 8] застосовує систему показників з наступними групами: показники фінансових інвесторів – ліквідність, фінансова стійкість, ділова активність, рентабельність, ринкова активність; показники не фінансових інвесторів – обсяг та ритмічність діяльності, якість та асортимент продукції, мотивація, суспільність, рівень сервісу. Бедзай О. В. [2] пропонує здійснювати діагностику ефективності системи корпоративного управління за допомогою системи показників, соціальну складову характеризують коефіцієнти внутрішньої соціальної відповідальності (рівень оплати праці, рівень заохочувальних заходів, рівень фінансування оздоровчих заходів, рівень фінансування соціальної реструктуризації); та показники зовнішньої соціальної відповідальності (рівень фінансування добродійних заходів, рівень зайнятості, рівень сплати податків).

Мороз О. В. Карачина Н. П. Халімон Т. М. [8] для оцінювання корпоратизації/приватизації на підприємствах обґрунтовують комплекс з чотирьох детермінантних факторів, що є визначальними для встановлення ефективності корпоративного управління, серед них економічний, культурний, владний, організаційний. Авторами структуровано та ідентифіковано показники за рейтинговими оцінками. Крім економічного аспекту, інші названі фактори включаємо в даній роботі до соціальних згідно концепції корпоративної соціальної відповідальності.

Вереїтіною І. Ю. [4] розроблено концепцію рейтингової оцінки ефективності корпоративного управління (включає оцінку ефективності корпоративного управління за трьома основними напрямками: оцінка принципів корпоративного управління; показників, що характеризують результати фінансово-господарської діяльності та ризики корпоративного управління). В основі цієї концепції – баланс інтересів власників корпорації та її управлінського персоналу, що дає змогу не лише проводити зовнішню порівняльну оцінку результатів діяльності корпорацій, але й науково обґрунтовувати напрямки оптимізації корпоративного управління.

Отже, інтерпретація оглянутої наукової літератури відповідної тематики дозволяє встановити широкий спектр показників, що характеризують СЕСКУП. На наше переконання, найінформативнішими індикаторами досліджуваної категорії є система наступних показників: відношення середньої заробітної плати до мінімальної; стабільність персоналу; частка працівників, що підвищили кваліфікацію; співвідношення росту доходу до росту середньооблікової чисельності (СОЧ); співвідношення росту доходу до росту витрат на оплату праці; темп росту прибутку на акцію; темп росту активів на акцію; темп росту середньооблікової чисельності (СОЧ); темп росту середньої заробітної плати; темп росту доходу на одну особу; частка витрат на оплату праці в операційних витратах.

Для повноти аналізу і формування інтегральної системи оцінки рівня корпоративного управління, проведемо дослідження впливу системи показників соціально ефективності корпоративного управління діяльністю нафтогазових підприємств, описаних вище, на показник, який відбиває сумарний ефект від діяльності підприємств та виділимо найбільш значущі. Постає проблема вибору останнього згаданого показника.

В американській практиці управлінського обліку рекомендації з використання показників для оцінки ефективності діяльності підприємства викладені в стандарті управлінського обліку "Вимірювання ефективності підприємства" (Statement on Management Accounting "Measuring entity performance"; SMA 4D). Стандарт пропонує використовувати такі показники, на основі яких буде оцінюватися ефективність управління компанією [5]: чистий прибуток і прибуток на акцію; грошові потоки; рентабельність інвестицій; залишковий дохід; вартість компанії.

Кожен із зазначених показників має свої переваги і недоліки при використанні. Для аналізу показників соціально-економічної ефективності системи корпоративного управління нафтогазовими підприємствами ми маємо певні обмеження, які стосуються можливостей оцінки зазначених показників. Зокрема, постають труднощі з розрахунком ринкової вартості акцій, а, відповідно, також і вартістю компанії НАК «Нафтогаз України», через те, що компанія не пропонує акції на ринку. Також різниця у масштабах діяльності досліджуваних компаній значно ускладнює порівняння грошових потоків. Тому за базовий показник оцінки соціально-економічної ефективності системи корпоративного управління нафтогазовими підприємствами ми вважаємо за доцільне обрати рентабельність інвестицій (ROI).

Серед основних недоліків, пов'язаних з розрахунком ROI, можна виділити можливість спотворення цього показника в результаті відстрочки технічного обслуговування, скорочення витрат на дослідження і маркетинг. Проте для досліджуваних підприємств ці показники є співставними, тому ми можемо обирати його за базовий, який відбиває сумарний ефект діяльності підприємства. Як згадувалось, дослідження проводиться для підприємств нафтогазового комплексу, а саме НАК «Нафтогаз України», ПАТ «Укрнафта», ПАТ «Укртрансгаз» за період 2010–2014 років.

Результати розрахунків базового показника та відібраних показників СЕСКУП представлені в табл. 1. Проведені розрахунки дозволяють провести кореляційно-регресійний аналіз зв'язку між даними показниками та ефективністю господарювання підприємства. З цією метою спочатку визначаємо взаємозв'язок рентабельність інвестицій як обґрунтованого базового показника ефективності системи корпоративного управління та кожного окремого показника соціальної ефективності.

Таблиця 1

Показники соціальної ефективності системи корпоративного управління нафтогазовими підприємствами

Роки	ROI	Відношення середньої заробітної плати до мінімальної	Стабільність персоналу	Частка працівників, що підвищили кваліфікацію	Співвідношення росту доходу до росту СОЧ	Співвідношення росту доходу до росту витрат на оплату праці	Темп росту прибутку на акцію	Темп росту активів на акцію	Темп росту СОЧ	Темп росту середньої заробітної плати	Темп росту доходу на одну особу	Частка витрат на оплату праці в операційних витратах
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
НАК «Нафтогаз України»												
2010	-39,5391	4,5325	3,6871	0,0436	13,6092	10,0648	-195,102	0,6896	1,1035	1,4921	13,6092	0,0067
2011	10,9818	4,5977	3,5095	0,0657	1,2152	1,3215	-0,2354	0,7754	0,9746	0,8962	16,5384	0,0108
2012	-14,8231	5,8192	3,5298	0,0728	0,7998	0,6442	-0,9111	0,9171	1,1272	1,3995	13,2276	0,0192
2013	-15,6691	5,9987	3,5593	0,0337	0,7377	0,7346	1,8369	1,4758	1,0188	1,0230	9,7580	0,0025
2014	-58,6642	5,8514	4,3417	0,0455	0,9514	0,9245	4,1989	0,8864	1,0682	1,0993	9,2841	0,0016
ПАТ «Укрнафта»												
2010	30,8839	3,6871	0,1222	0,3393	1,3556	1,1789	6,9914	1,0248	0,9834	1,1308	1,3556	0,2691
2011	21,8082	3,5095	0,1094	0,2988	1,2445	1,1587	0,8246	0,8411	0,9839	1,0567	1,6871	0,2209
2012	6,8297	3,5298	0,1121	0,1874	0,8785	0,7104	0,6546	0,6725	0,9609	1,1883	1,4822	0,0998
2013	0,9780	3,5593	0,0935	0,2819	1,0523	1,1412	0,1329	1,1487	0,9695	0,8940	1,5597	0,0928
2014	7,3161	4,3417	0,1558	0,2520	1,3406	0,9809	6,6629	0,8505	0,9860	1,3475	2,0909	0,0899
ПАТ «Укртрансгаз»												
2010	2,1305	5,3724	0,0880	0,1141	0,9875	0,7723	1,1903	1,1481	0,9682	1,2380	0,9875	0,1906
2011	9,6190	6,2788	0,0878	0,1764	0,9398	0,7417	4,9372	1,1517	0,9691	1,2280	0,9281	0,1656
2012	2,6782	6,2073	0,0769	0,1468	0,9862	0,8770	0,2917	1,1806	0,9638	1,0838	0,9153	0,1036
2013	-8,0611	6,4542	0,0578	0,1222	0,9879	0,9070	-2,7576	1,0958	0,9652	1,0513	0,9043	0,1055
2014	-5,2169	6,266	0,0764	0,0716	0,9549	0,9439	0,6198	1,0534	0,9518	0,9629	0,8635	0,1321

Показник відношення середньої зарплати до мінімальної у динаміці, поряд з показником зростання середньої заробітної плати, відображає зміни реальної заробітної плати. Значення цього показника є найвищим у ПАТ «Укртрансгаз» протягом усього досліджуваного періоду, що свідчить про найвищий

рівень заробітку на цьому підприємстві, проте стабільна позитивна динаміка спостерігається лише на ПАТ «Укрнафта», що свідчить про те, що темпи росту заробітку працівників цього підприємства перевищують темпи росту соціального забезпечення держави, тобто працівники відчують реальний приріст заробітної плати. Приріст цього показника на НАК «Нафтогаз Україна» при загальній його збитковості і погіршенні фінансового стану є неоправданим і призведе, в подальшому до ще більших фінансових труднощів, особливо враховуючи, що рівень заробітку тут у 5-6 разів перевищує мінімальний.

Показник стабільності персоналу рекомендовано розраховувати через плінність кадрів, тому його зростання на НАК «Нафтогаз Україна» та ПАТ «Укрнафта» є оправданими явищами, враховуючи загальне скорочення дохідності цих підприємств, проте суперечить показникові темпів росту середньооблікової чисельності працівників. Найвищий показник, відповідно, спостерігається у НАК «Нафтогаз Україна», у зв'язку з цим зростання середнього заробітку не пов'язане з необхідністю суміщення професій, а є невиправданим.

Найбільша частка працівників, що підвищили кваліфікацію спостерігається на ПАТ «Укрнафта», найнижча – на НАК «Нафтогаз Україна», причому на обох підприємствах динаміка зміни показника носить стрибкоподібний характер, а на ПАТ «Укртрансгаз» стабільно скорочується, що свідчить про небажання підприємства вкладати кошти у розвиток персоналу.

Лише на ПАТ «Укрнафта» темпи росту доходу стабільно (за винятком 2012 року) випереджають темп росту заробітної плати, що свідчить як про наявність правильної системи мотивації працівників, так і про раціональний розподіл ресурсів. Аналогічна ситуація спостерігається стосовно нарощування кількості працівників, хоча останнє може бути обумовлене наявністю соціальних гарантій для працівників підприємств.

Зростання темпів росту прибутку на акцію спостерігалось у 2010 та 2014 роках у ПАТ «Укрнафта», НАК «Нафтогаз України» останні два роки та ПАТ «Укртрансгаз» протягом 2010–2011 років. Весь інший час спостерігається зменшення дохідності акцій, що може призвести до перерозподілу акціонерного капіталу та до зменшення ринкової вартості підприємства.

Щодо росту активів на акцію, то при незмінному розмірі акціонерного капіталу стабільно нарощує кількість активів лише ПАТ «Укртрансгаз». Часткове збільшення активів на акцію спостерігалось також у 2013 році у НАК «Нафтогаз України» та у 2010 та 2013 роках у ПАТ «Укрнафта». Загалом таке нарощування покликане підвищити ліквідність підприємства, проте бажаний результат можливий лише при поточному контролі за темпами росту зобов'язань, особливо короткострокових.

Не зважаючи на збитковість НАК «Нафтогаз України», це підприємство єдине стабільно збільшує чисельність працівників, що, при паралельному зростанні середньої заробітної плати, прискорює процес росту збитків підприємства. Незначне скорочення (до 5 % щорічно) персоналу на інших підприємствах корелюється зі скороченням дохідності і є логічним її наслідком.

Темп росту доходу на одну особу свідчить про загальне скорочення продуктивності праці на НАК «Нафтогаз України» та ПАТ «Укртрансгаз». На противагу їм ПАТ «Укрнафта» поступово підвищує продуктивність праці та має можливість формувати систему стимулювання такого нарощення за рахунок раціонального формування витрат на оплату праці.

Загалом, найбільша частка витрат на оплату праці спостерігається у ПАТ «Укртрансгаз», причому ця частка скорочувалась до 2012 року, а потім знову почала зростати. Проте у 2010–2011 роках лідером за цим показником було ПАТ «Укрнафта», проте вже у 2012 році воно скоротило її до 10 % і продовжує скорочувати і надалі. НАК «Нафтогаз України» має найменшу частку витрат на оплату праці у загальній структурі (максимально – 2% у 2012 році), чим і зумовлено слабкий рівень раціоналізації управління системою оплати праці на підприємстві.

Узагальнюючи слід сказати, що НАК «Нафтогаз України», з одного боку, має найвищі показники соціального забезпечення працівників, з іншого – найменш ефективний рівень управління цією складовою своєї діяльності, що, в основному, обумовлено незначною долею витрат на оплату праці у загальній їх структурі. Найбільш ефективно система соціальних стимулів і показників функціонує на ПАТ «Укрнафта», що підкріплює прибутковість цього підприємства.

Для визначення чинників, на які, в першу чергу, слід звернути увагу при вдосконаленні системи корпоративного управління нафтогазовими підприємствами для підвищення його соціальної ефективності, необхідно визначити, які із зазначених соціальних показників досліджуваних підприємств найбільше пов'язані з базовим показником рентабельності інвестицій. Для цього проведемо кореляційний аналіз визначеної системи показників. Результати дослідження сили зв'язку результуючої ознаки і факторів подано у таблицях 2–4. Розрахунок проведено за допомогою використання вбудованих функцій MS Excel.

Виділимо показники соціальної ефективності управління зазначеними підприємствами, які найтісніше пов'язані з рентабельністю інвестицій. Результати проведення кореляційного аналізу такої діяльності подано у таблицях 2–4. Для цього використовуємо показники: 1 – ROI; 2 – відношення середньої заробітної плати до мінімальної; 3 – стабільність персоналу; 4 – частка працівників, що підвищили кваліфікацію; 5 – співвідношення росту доходу до росту СОЧ; 6 – співвідношення росту доходу до росту витрат на оплату праці; 7 – темп росту прибутку на акцію; 8 – темп росту активів на акцію; 9 – темп росту

СОЧ; 10 – темп росту середньої заробітної плати; 11 – темп росту доходу на одну особу; 12 – частка витрат на оплату праці в операційних витратах.

Таблиця 2

Кореляційний аналіз соціальних показників ефективності корпоративного управління діяльністю НАК «Нафтогаз України»

	Стовпець 1	Стовпець 2	Стовпець 3	Стовпець 4	Стовпець 5	Стовпець 6	Стовпець 7	Стовпець 8	Стовпець 9	Стовпець 10	Стовпець 11	Стовпець 12
Стовпець 1	1											
Стовпець 2	-0,275	1,000										
Стовпець 3	-0,844	0,296	1,000									
Стовпець 4	0,502	-0,185	-0,334	1,000								
Стовпець 5	-0,326	-0,657	-0,060	-0,283	1,000							
Стовпець 6	-0,313	-0,678	-0,061	-0,283	0,999	1,000						
Стовпець 7	0,319	0,642	0,081	0,279	-0,999	-0,998	1,000					
Стовпець 8	0,129	0,710	-0,167	-0,501	-0,491	-0,500	0,474	1,000				
Стовпець 9	-0,556	0,208	0,178	0,140	0,387	0,359	-0,406	-0,271	1,000			
Стовпець 10	-0,419	-0,110	-0,048	0,089	0,669	0,646	-0,688	-0,372	0,926	1,000		
Стовпець 11	0,689	-0,800	-0,613	0,675	0,232	0,248	-0,228	-0,610	-0,216	0,016	1,000	
Стовпець 12	0,521	-0,125	-0,573	0,906	-0,112	-0,122	0,094	-0,341	0,353	0,360	0,626	1

Таблиця 3

Кореляційний аналіз соціальних показників ефективності корпоративного управління діяльністю ПАТ «Укрнафта»

	Стовпець 1	Стовпець 2	Стовпець 3	Стовпець 4	Стовпець 5	Стовпець 6	Стовпець 7	Стовпець 8	Стовпець 9	Стовпець 10	Стовпець 11	Стовпець 12
Стовпець 1	1											
Стовпець 2	-0,166	1										
Стовпець 3	0,100	0,926	1									
Стовпець 4	0,697	-0,073	-0,085	1								
Стовпець 5	0,613	0,551	0,588	0,743	1							
Стовпець 6	0,482	-0,071	-0,174	0,951	0,674	1						
Стовпець 7	0,469	0,722	0,804	0,391	0,785	0,207	1					
Стовпець 8	0,043	-0,075	-0,330	0,708	0,314	0,785	0,104	1				
Стовпець 9	0,578	0,531	0,575	0,689	0,978	0,659	0,676	0,218	1			
Стовпець 10	0,076	0,757	0,924	-0,357	0,312	-0,491	0,650	-0,637	0,310	1		
Стовпець 11	-0,379	0,815	0,701	-0,224	0,360	-0,075	0,261	-0,215	0,459	0,552	1	
Стовпець 12	0,978	-0,317	-0,088	0,771	0,555	0,591	0,327	0,172	0,525	-0,132	-0,473	1

Дуже сильний зв'язок спостерігаємо між ROI та часткою витрат на оплату праці в операційних витратах у ПАТ «Укрнафта».

Сильний зв'язок з результуючою ознакою характерний для показників: стабільність персоналу для НАК «Нафтогаз України»; співвідношення росту доходу до росту витрат на оплату праці, темп росту СОЧ, темп росту середньої заробітної плати для ПАТ «Укрнафта»; стабільність персоналу, частка працівників, що підвищили кваліфікацію; співвідношення росту доходу до росту витрат на оплату праці; темп росту прибутку на акцію; темп росту активів на акцію; темп росту середньої заробітної плати для ПАТ «Укртрансгаз».

Значний зв'язок спостерігаємо між ROI та часткою працівників, що підвищили кваліфікацію, темпом росту СОЧ, темпом росту доходу на одну особу та часткою витрат на оплату праці в операційних

витратах для НАК «Нафтогаз України»; часткою працівників, що підвищили кваліфікацію; співвідношенням росту доходу до росту СОЧ та темпом росту СОЧ для ПАТ «Укрнафта»; темпом росту СОЧ та темпом росту доходу на одну особу для ПАТ «Укртрансгаз». Відповідні результати зібрані в таблиці 5.

Таблиця 4

Кореляційний аналіз соціальних показників ефективності корпоративного управління діяльністю ПАТ «Укртрансгаз»

	Стовпець 1	Стовпець 2	Стовпець 3	Стовпець 4	Стовпець 5	Стовпець 6	Стовпець 7	Стовпець 8	Стовпець 9	Стовпець 10	Стовпець 11	Стовпець 12
Стовпець 1	1											
Стовпець 2	-0,275	1										
Стовпець 3	0,825	-0,621	1									
Стовпець 4	0,759	0,144	0,267	1								
Стовпець 5	-0,439	-0,331	-0,426	-0,183	1							
Стовпець 6	-0,851	0,510	-0,737	-0,681	0,250	1						
Стовпець 7	0,894	-0,191	0,867	0,505	-0,759	-0,741	1					
Стовпець 8	0,747	-0,328	0,455	0,786	0,231	-0,651	0,372	1				
Стовпець 9	0,573	-0,318	0,250	0,792	0,200	-0,808	0,272	0,750	1			
Стовпець 10	0,777	-0,597	0,668	0,655	-0,056	-0,980	0,604	0,702	0,874	1		
Стовпець 11	0,501	-0,825	0,527	0,376	0,355	-0,792	0,260	0,659	0,798	0,891	1	
Стовпець 12	0,541	-0,766	0,803	0,082	-0,284	-0,782	0,642	0,181	0,384	0,757	0,699	1

Таблиця 5

Синтезовані соціальні чинники та сила впливу на СЕЕСКУП нафтогазового комплексу

№ п/п	Чинники	Сила зв'язку: «+» - значний, «++» - сильний, «+++» - дуже сильний			Суттєві зв'язки для як мінімум двох підприємств
		НАК «Нафтогаз України»	ПАТ «Укрнафта»	ПАТ «Укртрансгаз»	
1.	ROI				
2.	Відношення середньої заробітної плати до мінімальної				
3.	Стабільність персоналу	++		++	1.
4.	Частка працівників, що підвищили кваліфікацію	+	+	++	2.
5.	Співвідношення росту доходу до росту СОЧ		+		
6.	Співвідношення росту доходу до росту витрат на оплату праці			++	
7.	Темп росту прибутку на акцію			++	
8.	Темп росту активів на акцію			++	
9.	Темп росту СОЧ	+	+	+	3.
10.	Темп росту середньої заробітної плати			++	
11.	Темп росту доходу на одну особу	+		+	4.
12.	Частка витрат на оплату праці в операційних витратах	+	+++	+	5.

Загалом найбільш суттєві зв'язки (не менше 0,5) для як мінімум двох з досліджуваних підприємств спостерігаються з наступними соціальними показниками: стабільністю персоналу, часткою працівників, що

підвищили кваліфікацію, темпами росту СОЧ та співвідношення доходу на одну особу і часткою витрат на оплату праці в операційних витратах.

Узагальнюючи слід відзначити загальний низький рівень соціальної ефективності управління діяльністю НАК «Нафтогаз України» та ПАТ «Укртрансгаз». Існуючі системи управління стали одним з факторів збитковості згаданих підприємств, тому потребують подальшого дослідження та удосконалення.

Висновки

В результаті проведеного аналізу відібрано ряд показників, що в подальшому будуть досліджені на можливість їх використання при побудові моделі соціально-економічної ефективності корпоративного управління діяльністю нафтогазових підприємств. Серед соціальних – це стабільність персоналу, частка працівників, що підвищили кваліфікацію, темпи росту СОЧ та співвідношення доходу на одну особу і частка витрат на оплату праці в операційних витратах. Саме вони і будуть взяті за основу подальшого дослідження з метою формування моделі соціально-економічної ефективності управління досліджуваними підприємствами і виявлення резервів її удосконалення.

Література

1. Горинь М. О. Корпоративне управління : навч. посібник / М. О. Горинь, О. С. Сенишин, Н. С. Чопко. – Львів : Львівський національний університет імені Івана Франка, 2012. – 644 с.
2. Бедзай О. В. Діагностика ефективності системи корпоративного управління : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 / О. В. Бедзай ; Донец. нац. ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського. — Донецьк, 2011. — 20 с.
3. Білошапка В. А. Управлінська результативність в ТНК : автореф. дис. ... д-ра екон. наук : 08.00.02 / Білошапка Владислав Анатолійович ; Державний вищий навчальний заклад "Київський національний економічний ун-т ім. Вадима Гетьмана". – К., 2008. – 32 с.
4. Вереїтіна І. Ю. Організаційно-методичне забезпечення оцінки ефективності корпоративного управління : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 / Вереїтіна Інна Юріївна ; Донецький національний ун-т економіки і торгівлі ім. Михайла Туган-Барановського. – Донецьк, 2008. – 20 с.
5. Дудукало Г. О. Аналіз методів оцінювання ефективності управління діяльністю підприємства [Електронний ресурс] : електронне наукове фахове видання "Ефективна економіка". – 2012. – № 3. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?operation=1&iid=1031>
6. Захарчин Г. М. Корпоративна культура : навч. посібник / Г. М. Захарчин, та ін. ; ред. : Г. М. Захарчин. – Львів : Новий світ-2000, 2011. – 344 с.
7. Карачина Н. П. Ефективність корпоративного управління молочною промисловістю : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.07.01 / Карачина Наталія Петрівна ; НАН України, Об'єд. ін-т економіки. – К., 2005. – 20 с.
8. Корпоративне управління на підприємствах України: постприватизаційний етап еволюції : монографія / [О. В. Мороз, Н. П. Карачина, Т. М. Халімон]. – Вінниця : УНІВЕРСУМ – Вінниця, 2008. — 180 .
9. O.S. Parkhomenko. Formuvannia systemy kryteriiv efektyvnosti korporatyvnoho upravlinnia. Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu. Economical sciences. Khmelnytsky. 2012. Issue 1. pp. 45–49.
10. Подольчак Н. Ю. Проблеми оцінювання та регулювання соціально-економічної ефективності систем менеджменту машинобудівних підприємств : монографія / Н. Ю. Подольчак ; Нац. ун-т "Львів. політехніка". – Л. : Видавництво Львівської політехніки, 2010. – 340 с.
11. Сазонець І. Л. Корпоративне управління: світовий досвід та механізми залучення інвестицій : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / І. Л. Сазонець. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 304 с.
12. Обельницька Х. В. Щодо запровадження системи корпоративного управління на підприємствах паливно-енергетичного комплексу України / Христина Володимирівна Обельницька // Теорія і практика стратегічного управління розвитком галузевих і регіональних суспільних систем : матеріали V Всеукраїнської науково-практичної конференції (Івано-Франківськ, 20–22 травня 2015 року). – Івано-Франківськ : ІФНТУНГ, 2015.

Надійшла 14.09.2015; рецензент: д. е. н. Перевозова І. В.

УДК 314.174:519.7

О. Р. ОВЧИННИКОВА, О. О. КУЛИКОВ

Хмельницький національний університет

ДОСЛІДЖЕННЯ ЛАГОВОЇ ЗАЛЕЖНОСТІ ДЕМОГРАФІЧНИХ ПОКАЗНИКІВ

У статті проаналізовано основні демографічні показники Хмельницької області, досліджено фактори впливу на чисельність дітей у дошкільних закладах у розрахунку на 100 місць. У результаті дослідження було отримано дистрибутивно-лагові моделі чисельності дітей у дошкільних закладах, що ілюструють залежність даного показника від чисельності народжених за попередні 2–4 рр., кількості місць у закладах та кількості дітей у них.

Ключові слова: народжуваність, дитячі садки, лаг, лагові моделі.

O. R. OVCHINNIKOVA, O. O. KULYKOV

Khmelnitsky National University, Ukraine

INVESTIGATION OF THE LAG DEPENDENCE OF DEMOGRAPHIC INDICATORS

The article analyzes the main demographic indicators of Khmelnytsky region, investigated the factors influencing the number of children in kindergartens per 100 places. As a result of the study was obtained distributive-lag models the number of children in preschool institutions, illustrating the dependence of this indicator from the number born in the previous 2-4 years, the number of places in institutions and the number of children in them.

Keywords: fertility, kindergartens, lag, lag models.

Вступ. Населення, його соціальне самопочуття та розвиток є визначальною ознакою суспільства, основою могутності держави. Тому демографічна сфера завжди є об'єктом пильної уваги політиків та громадськості. Сучасна демографічна ситуація в Україні викликає занепокоєння: скорочення чисельності населення, зниження тривалості життя і народжуваності, від'ємне сальдо міграції стали характерними ознаками новітніх демографічних тенденцій [1].

Динаміка чисельності та складу населення характеризується значним ступенем невизначеності і стохастичності. У реальному житті на зміни демографічних процесів впливає ряд прихованих чинників, які складно виявити та кількісно виміряти. До того ж, в демографії багато явищ і процесів пов'язані з їх динамікою у часі. До таких динамічних процесів відноситься природний приріст.

Народжуваність має досить великий вплив на багато соціально-економічних і демографічних ситуацій, від депопуляції населення, демографічного навантаження тощо, до питань освіти різних рівней. Так, зростання народжуваності за останнє десятиріччя призвело до того, що дошкільних навчальних закладів України вистачає лише на 63,5% дітей. В обласних містах «конкурс» у дошкільному початковому закладі становить 1,3 малюка на місце. Найбільше проблем з дошкільними навчальними закладами в Тернополі, Харкові, Ужгороді, Кам'янець-Подільському, де на ста місцях виховується 140–156 дітей [2].

Аналіз досліджень і публікацій з означеної проблеми. Дослідження демографічних процесів є предметом наукового інтересу багатьох поколінь. Рівень народжуваності та дослідження впливу соціально-економічних чинників на природний приріст вивчає велика кількість українських демографів та вчених, серед яких С.Ю. Аксьонова, Е.М. Лібанова, І.О. Курило, Б. Крімер та інші. Особливості показників народжуваності в територіальному аспекті та їх взаємозв'язок із соціально-економічним розвитком регіонів вивчають А.П. Голюков, О.Г. Топчієв, О.В. Шаблій та інші [3]. Однак одним з актуальних питань на сьогодні є залежності кількості місць у дитячих садках від стану народжуваності, оскільки ця залежність є лаговою. Однією з причин нестачі місць у дитсадках є демографічний спад, який стався в Україні близько 15 років тому [2]. Влади міст стверджували, що нікому відвідувати дитячі садки. При цьому не було враховано тверджень експертів про те, що через десять-двадцять років у містах постане проблема нестачі місць у дошкільних закладах. Отже, дослідження даного питання є актуальним.

Мета статті – ознайомитись з основними тенденціями та залежністю демографічних показників та дослідити лагові залежності впливу показників народжуваності на кількість місць у дитячих садках.

Основні результати дослідження. З технічного погляду демографічний прогноз являє собою перспективний розрахунок населення, тобто розрахунок чисельності та статеві-вікової структури, збудований на основі даних про зміну демографічних характеристик (чисельності, статеві-вікової структури, народжуваності, смертності, міграції) як у минулому, так і майбутньому. При розгляді зв'язків демографічних явищ часто доводиться на даний момент часу враховувати рівень демографічного стану за попередній період. У зв'язку з цим постає необхідність включати до моделей лагові змінні, тобто змінні, зсунуті у часі на 1 та більше періодів.

Подібні моделі виявляються природними у випадках, коли дві змінні X та Y пов'язані так, що дія одноразової зміни першої на другу позначається протягом достатньо тривалого проміжку часу. Тобто, спостерігається розподілений в часі ефект дії. Така властивість є досить типовою для дослідження процесів міграції, шлюбності, отримання освіти тощо.

Якщо модель включає лише лагові значення чинників, то вона називається дистрибутивно-лаговою. В загальному випадку однофакторна модель має такий вигляд:

$$Y_t = \alpha + \beta_0 X_t + \beta_1 X_{t-1} + \dots + \beta_T X_{t-T} + e_t. \quad (1)$$

Індекс t показує поточне значення, $(t-1)$ – значення за попередній період часу і т.д. Коефіцієнт β_0 називається короткостроковим мультиплікатором. Він показує вплив X на Y у поточний момент часу. Якщо зміна значення X триває, то сума $(\beta_0 + \beta_1)$ показує зміну Y в другий період часу і так далі. Індекс T показує глибину лагу [4].

У той же час, якщо до моделі включені попередні значення результуючої ознаки, незалежно від включення лагових змінних незалежної змінної, вона називається авторегресивною і записується таким чином:

$$Y_t = \alpha + \beta_0 X_t + \beta_1 X_{t-1} + \dots + \beta_T X_{t-T} + \gamma_1 Y_{t-1} + \dots + \gamma_s Y_{t-s} + e_t. \quad (2)$$

Отже, атрибутом населення є наявність зв'язків між процесами, явищами, подіями, які відбуваються у системі та через які реалізуються її функції. Структура системи ініціює ці зв'язки та спрямовує їх відповідним чином, а також перетворює з певною затримкою у часі (лагом). Зв'язки поділяються на прямі та зворотні. Останні є складною формою вияву причинно-наслідкової залежності та полягають у тому, що результат попередніх дій підпадає під зворотній вплив їх наслідків. Зворотні зв'язки сприяють збереженню стійкості системи і лише за їхньої наявності може бути забезпечена цілеспрямованість системи та регулювання [5].

З економічної точки зору лагові моделі більш адекватні досліджуваному явищу, оскільки спираються на більшу кількість статистичних даних. Практична реалізація таких моделей часто стикається з непереборними труднощами, що зумовлені великою кількістю факторів, істотною обмеженістю часових рядів і складністю їх внутрішньої структури.

Проведемо дослідження лагової залежності на статистичній інформації демографічного стану Хмельницької області. В таблиці 1 представлена вихідна інформація для дослідження.

Таблиця 1

Статистичні дані демографічні та по дошкільних закладах Хмельниччини

Роки	Показники						
	Кількість народжених, осіб	Кількість жінок, тис осіб	Кількість закладів, одиниць	У них місць, одиниць	Кількість дітей у закладах, осіб	Охоплення дітей закладами, % до кількості дітей відповідного віку	Чисельність дітей у дошкільних закладах у розрахунку на 100 місць
	X1	X2	X3	X4	X5	X6	Y
1995	16389	818	767	52593	46463	44	88,34
1996	15903	812,8	737	49313	41451	44	84,06
1997	14721	806,7	730	47285	37754	39	79,84
1998	13833	799,3	723	46274	36152	39	78,13
1999	12883	792,3	753	35098	35213	44	100,33
2000	12359	784,7	757	34461	34136	43	99,06
2001	12005	776,9	766	33940	34107	45	100,49
2002	12072	769,3	785	34009	34899	50	102,62
2003	12251	760,9	796	34875	35745	53	102,49
2004	12647	753,2	797	34737	36528	55	105,16
2005	12396	746,2	806	35306	36608	59	103,69
2006	13477	738,3	802	35588	37553	60	105,52
2007	13712	731,7	808	35900	39003	61	108,64
2008	14822	725,9	810	36303	40094	61	110,44
2009	14690	721,1	815	36578	40587	60	110,96
2010	14414	716,5	815	37244	42320	61	113,63
2011	14492	712,1	830	38234	44322	62	115,92
2012	14881	708	827	37643	45349	62	120,47
2013	14548	704,3	832	38923	46388	65	119,18

Проілюструємо на рисунку основну динаміку даних, що досліджуються. Як бачимо, у 1999 році відбувся злам тенденції зниження чисельності дітей у дошкільних закладах у позитивний бік (рис. 1). Якщо до 1999 року чисельність дітей у дошкільних закладах спадала із відносно постійним темпом і у 1998 році досягла свого мінімуму — 78 дітей на 100 місць, то у наступні роки розпочалось зростання чисельності дітей у дошкільних закладах, досягнувши позначки 120 дітей на 100 місць у 2012 році. Починаючи з 2002 року ситуація характеризується нестачею місць у дошкільних закладах, не зважаючи на ріст кількості закладів. При цьому відсоток охоплення дітей дошкільними закладами з кожним роком зростає.

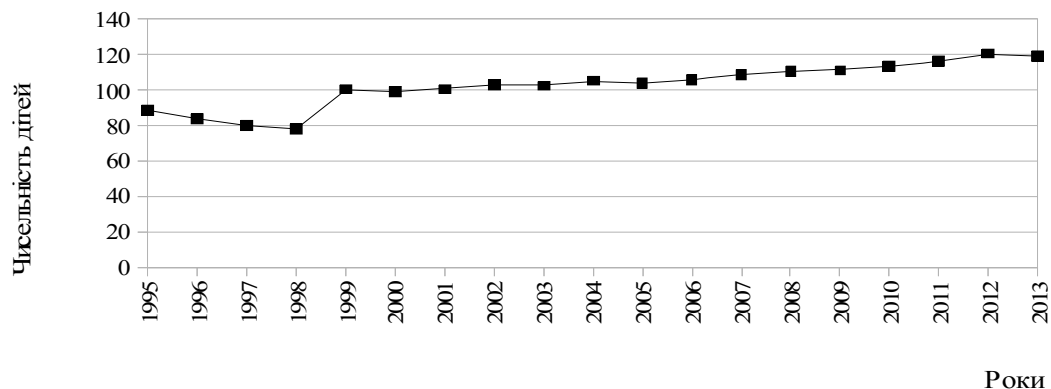


Рис. 1. Динаміка чисельності дітей у дошкільних закладах у розрахунку на 100 місць по Хмельницькій області

Дослідимо фактори впливу на чисельність дітей у дошкільних закладах у розрахунку на 100 місць, провівши розрахунки коефіцієнта кореляції (таблиця 2).

Таблиця 2

Парні коефіцієнти кореляції за різною глибиною лагу

Глибина лагу	Кількість народжених, осіб	Кількість жінок, тис. осіб	Кількість закладів, одиниць	У них місць, одиниць	Кількість дітей у закладах, осіб	Охоплення дітей закладами, % до кількості дітей відповідного віку
	X1	X2	X3	X4	X5	X6
0	-0,100	-0,929	0,943	-0,673	0,361	0,900
1	-0,239	-0,925	0,841	-0,701	0,141	0,823
2	-0,330	-0,905	0,740	-0,712	-0,082	0,746
3	-0,572	-0,891	0,667	-0,683	-0,192	0,760

Аналіз коефіцієнтів кореляції факторів із результируючим показником із різними глибинами лагу показав, що існує сильний зв'язок між чисельністю дітей у дошкільних закладах у розрахунку на 100 місць та кількістю жінок, кількістю закладів та місць у них з величиною лагу 0. Із зростанням глибини лагу посилюється зв'язок між результируючим показником та кількістю народжених, кількістю місць у дошкільних закладах. Чисельність дітей у закладах має середню щільність зв'язку із результируючою змінною і з поглибленням лагу ця величина зменшується.

Включимо до моделі усі перераховані фактори та проаналізуємо отримані результати. Побудову моделей здійснимо з допомогою пакету аналізу табличного процесора MS EXCEL.

Отримана модель із використанням факторів із нульовою величиною лагу має вигляд:

$$Y = 101,08 + 0,0003 X_1 - 0,015 X_2 + 0,0067 X_3 - 0,0021 X_4 + 0,0023 X_5 - 0,017 X_6 \quad (3)$$

Основні характеристики отриманої моделі представлені у таблиці 3.

Отже, отримана модель є адекватною за Фішером та пояснює 99,985% дисперсії результируючого показника, однак коефіцієнти при факторах X1, X3 та X6 є статистично не значимими, що є класичною ознакою мультиколінеарності в моделі. Розрахуємо коефіцієнти кореляції між факторами моделі.

Результати розрахунків свідчать про наявність тісного між наступними групами факторів: X2 та X3, X2 та X6, X3 та X6. Побудуємо нову модель, виключивши фактори X2 та X3 із моделі. У результаті отримаємо наступну модель та її характеристики (таблиця 5).

Як бачимо, отримана модель також є адекватною за критерієм Фішера і пояснює 99,957% варіації результируючого показника, однак коефіцієнт при змінній X1 є статистично незначущим.

Далі було побудовано ряд моделей з різними глибинами лагу для змінної X1 та проаналізовано їх характеристики.

Таким чином, згідно з отриманими моделями можна зробити висновок, що чисельність дітей у

дошкільних закладах у розрахунку на 100 місць залежить від чисельності народжених у попередні 2–4 рр., кількості місць у закладах та кількості дітей у них.

Таблиця 3

Оцінка якості моделі							
R^2	1						
	Коефіцієнти моделі						
	a_0	a_1	a_2	a_3	a_4	a_5	a_6
T -критерій	11,31	1,73	2,25	0,56	51,54	34,36	0,42
F -критерій	6549,43						
							Критичні значення
							2,11
							3

Таблиця 4

Парні коефіцієнти кореляції між чинниками моделі						
	X_1	X_2	X_3	X_4	X_5	X_6
X_1	1,000	0,003	0,021	0,757	0,828	0,081
X_2	0,003	1,000	-0,939	0,572	-0,395	-0,955
X_3	0,021	-0,939	1,000	-0,528	0,472	0,969
X_4	0,757	0,572	-0,528	1,000	0,447	-0,488
X_5	0,828	-0,395	0,472	0,447	1,000	0,466
X_6	0,081	-0,955	0,969	-0,488	0,466	1,000

Таблиця 5

Оцінка якості моделі						
R^2	1					Критичні значення
Коефіцієнти	При змінних					
		X_1	X_4	X_5	X_6	
	91,78	0	0	0	0,04	
T -критерій	Коефіцієнти моделі					2,11
	a_0	a_1	a_2	a_3	a_4	
	98,24	1,76	61,94	52,53	2,22	
F -критерій	8051,21					3,11

Висновки. У ході аналізу статистичних даних по дошкільних закладах Хмельницької області та показників народжуваності було проведено дослідження впливу наявних показників на чисельність дітей у дошкільних закладах у розрахунку на 100 місць.

У результаті дослідження було отримано дистрибутивно-лагові моделі чисельності дітей у дошкільних закладах, що ілюструють залежність даного показника від чисельності народжених у попередні 2–4 рр., кількості місць у закладах та кількості дітей у них. Деякі фактори було виключено із моделей задля уникнення мультиколінеарності. Отримані моделі виявились адекватними за критерієм Фішера, містять статистично значущі коефіцієнти та пояснюють більше 99% дисперсії результуючого показника.

У результаті аналізу отриманих моделей можна зробити висновок, що на чисельність дітей у дошкільних закладах у розрахунку на 100 місць впливає чисельність народжених у попередні роки. При цьому даний вплив має обернену дію, тобто згідно з моделями зростання чисельності народжених у попередні 2–4 рр. спричиняє зменшення кількості дітей у дошкільних закладах у розрахунку на 100 місць. Така ситуація може бути спричинена тим, що з 2002 року відбувалось переповнення дошкільних закладів. Тому зростання чисельності народжених у попередні роки спричиняють зростання кількості дошкільних закладів, тому кількість дітей на 100 місць у них знижується, тобто перенасичення дитячих садків знижується.

Література

1. Комплексний демографічний прогноз України на період до 2050 р. / за ред. Е.М. Лібанової. – К. :

Український центр соціальних реформ, 2006. – 138 с.

2. Атамась Г. О. Управлінські рішення щодо проблеми забезпечення місцями у дошкільних навчальних закладах / Геннадій Олексійович Атамась, Зоряна Ростиславівна Баранчук, Олена Олександрівна Харитонцева // Управління в освіті : збірник матеріалів V Міжнародної науково-практичної конференції, 14–16 квітня 2011 року / Інститут інноваційних технологій і змісту освіти [та інші]. – Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2011. – С. 19–20.

3. Овсянко О.М. Основні тенденції та особливості процесу народжуваності у Луганській області [Електронний ресурс] / О.М. Овсянко // Управління проектами та розвиток виробництва : зб. наук. пр. – Луганськ : Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2012. – № 4(44). – С. 121–128. – Режим доступу : <http://www.pmdp.org.ua/images/Journal/44/12oomnlo.pdf>

4. Григорук П. М. Економетричне моделювання : конспект лекцій / П. М. Григорук. – Хмельницький : ХНУ, 2005. – 126 с.

5. Кустовська О. В. Демографічний розвиток регіону (статистичний аналіз і моделювання) / Кустовська О. В. – Тернопіль : Економічна думка, 2008. – 326 с.

Надійшла 14.09.2015; рецензент: д. е. н. Григорук П. М.

НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ВІТЧИЗНЯНИМИ БАНКАМИ

У статті проаналізовано основні підходи до визначення сутності антикризового управління в банках. Визначено елементи антикризового управління в системі протидії банкрутству банків. Акцентовано увагу на інструментах антикризового управління в банківських установах. Запропоновано напрями вдосконалення системи антикризового управління в банках.

Ключові слова: банк, криза, банкрутство, протидія банкрутству банку, антикризове управління банком.

A. V. OLEYNIK

Khmelnytsky National University

DIRECTIONS OF IMPROVEMENT ANTI CRISIS MANAGEMENT OF DOMESTIC BANKS

The article is critical generalization of theoretical heritage of scientists to determine the nature of crisis management bank in the sector and its improvement in the system of countering bankruptcy. In the article the main approaches to defining the essence of crisis management in banks. Certain elements of crisis management system in countering bankruptcy of banks. The attention is focused on the instruments of crisis management in the banking institutions. Directions improvement of crisis management in banks. Crisis management in domestic banks at the present stage is marked non-systematic and crude measures. Most banks were unprepared for the crisis due to lack of monitoring and implementing preventive measures. In addition, traditional anti-crisis steps the banks are mainly short-term effect. For example, numerous staff reductions during the crisis will cause a shortage of qualified personnel in banking institutions in the future. An important negative factor is the lack of coordination of crisis management banks in Ukraine

Keywords: bank, crisis, bankruptcy, opposition to bankruptcy of banks, bank crisis management.

Постановка проблеми. Функціонування сучасної економіки будь-якої країни неможливо уявити без ефективної банківської системи. Банки глибоко проникають у всі сфери діяльності суб'єктів підприємництва і активно впливають на економічні та соціальні процеси в державі. З огляду на те, що від діяльності банків залежить функціонування та розвиток не тільки банківської системи, а й всієї економіки, актуально постає питання посилення ролі антикризового управління в системі протидії їх банкрутству.

Сьогодні вітчизняна економіка характеризується економічною нестабільністю, як наслідок проведення бойових дій у зоні антитерористичної операції на сході країни. За таких умов фінансова криза в банківській системі – неминуча. І дійсно дефіцит ліквідності на міжбанківському ринку, необхідність розраховуватися за своїми зобов'язаннями, зменшення обсягів депозитів та зниження довіри вкладників значно погіршили платоспроможність вітчизняних банків. Також наслідком негативного впливу кризи в банківському секторі стало стрімке зростання обсягу проблемних кредитів та зниження курсу гривні. Станом на 01.09.2015 року, за даними Фонду гарантування вкладів фізичних осіб (ФГВФО), тимчасова адміністрація діє у десяти банках, а 54 банки перебувають у стадії ліквідації (серед них є такі, які входять до двадцяти найбільших банків) [1]. Саме тому актуальним є дослідження процесу антикризового управління банком та визначення напрямків його вдосконалення в системі протидії банкрутству.

Значна частина банків саме внаслідок неефективного антикризового управління зазнає фінансових труднощів, і як результат деякі з них стають банкрутами та ліквідуються. Тому виникає практична потреба перегляду підходів щодо антикризового управління банком.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням розробки теоретичних основ сутності та впровадження антикризового управління присвячено наукові праці відомих вітчизняних та зарубіжних учених, серед яких О. Барановський, І. Бланк, О. Дзюблук, А. Мороз, Б. Паттерсон, Т. Смовженко, О. Терещенко, К. Хамфріс та ін.

Вагомий внесок у дослідження специфіки антикризового менеджменту в українських банках у період світової фінансової кризи зробили вітчизняні вчені-економісти, зокрема О. Барановський, В. Вовк, В. Гесць, І. Д'яконова, В. Коваленко, О. Криклій, В. Міщенко, С. Науменкова, О. Петрик, Р. Павлов, І. Сало, В. Стельмах, О. Тридід та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на численні дослідження вітчизняних та зарубіжних вчених-економістів з розглянутої проблематики, багато питань, пов'язаних із особливостями антикризового управління в системі протидії банкрутству банків, залишаються не вирішеними та потребують подальших наукових досліджень. Так аналіз наукової літератури показує, що дискусійними залишаються питання визначення сутності поняття “антикризове управління в банку”, комплексності підходів до антикризового управління, вибору механізмів та інструментів, тощо. Нагально потребують дослідження, питання, пов'язані з розробкою новітніх підходів до антикризового управління

банком в умовах економічної стагнації, скорочення фінансового потенціалу банківської системи та падіння довіри до банків з боку населення. Недостатньо розробленими є питання антикризового управління банком у системі протидії його банкрутству, як відносно нові з погляду наукових досліджень та практичних розробок.

Постановка завдання. Метою статті є критичне узагальнення теоретичних надбань учених щодо визначення сутності антикризового управління банком та визначення напрямків його удосконалення в системі протидії банкрутству.

Виклад основного матеріалу. Незважаючи на вживання в теорії та практиці банківництва терміну «антикризове управління», розуміння його сутності визначається науковцями неоднозначно. Тому для визначення напрямків удосконалення антикризового управління банком у системі протидії його банкрутству з'ясуємо значення даного поняття.

Зарубіжні наукові школи найчастіше визначають антикризове управління як діяльність, яка необхідна для подолання стану, що загрожує існуванню суб'єкта господарювання, акцентуючи увагу саме на його виживанні. У той же час акцентується увага на позитивному характері криз, а антикризове управління визначається як створення інструментів діагностики (попередження) кризового стану та необхідності розробки нового курсу розвитку.

У вітчизняній науковій літературі антикризове управління розглядається як система управління, що має всебічний характер та направлена на попередження і на усунення несприятливих для бізнесу явищ, з використанням наявних ресурсів та потенціалу виживання, або реалізації спеціальних процедур (таких як санація, реструктуризація, банкрутство, ліквідація).

Слід відмітити, що більшість науковців акцентують увагу на антикризовому управлінні суб'єктами підприємництва в цілому, не акцентуючи увагу на банківських установах, які мають свою власну специфіку. Тому, на нашу думку, доцільно визначити поняття «антикризове управління банком», яке поєднує внутрішнє управління банком та зовнішні дії регуляторних (наглядових) органів. Аналіз основних підходів до визначення антикризового управління банком наведено в таблиці 1.

Таблиця 1

Підходи науковців до визначення поняття «антикризове управління банком»

Автор, джерело	Визначення
Постійно організоване управління діяльністю банку щодо діагностики, попередження, нейтралізації та подолання кризових явищ	
В.Я. Вовк, [2, с.42]	Антикризове управління банківськими установами – це комплекс заходів щодо виявлення кризотворчих факторів, профілактики, своєчасної діагностики, попередження і нейтралізації кризових явищ, спрямований на досягнення цілей стратегії та прогресивний розвиток
А.М. Тавасієв, [3, с.145]	Антикризове управління в банку – це управлінський процес, що має упереджувальний характер, здійснюється на стратегічних засадах, починається та продовжується з перших днів існування банку, постійно і завжди
Недопущення та уникнення виникнення кризових ситуацій в діяльності банку	
О.І. Барановський, [4]	Система управління, що має всебічний характер та направлена на попередження та усунення несприятливих явищ, з використанням наявних ресурсів та потенціалу організації, або реалізації спеціальних процедур (таких, як санація, реструктуризація, банкрутство, ліквідація)
Комплекс антикризових превентивних і реактивних заходів	
М.А. Бас, [5, с.25]	Антикризове управління банком – це комбінація заходів організаційного та фінансового менеджменту, які здійснюються управлінською ланкою безпосередньо кожного банку та уповноваженими органами регулювання й нагляду за банківською діяльністю у час кризи, і дозволяють банківським структурам вийти з негативного періоду з найменшими втратами
Антикризове управління, як складова фінансової безпеки банку	
Л.М. Перехрест, В.В. Бриштін, [6, с.246]	Антикризове управління – це фінансові відносини, що представляють собою комплексну систему управлінських заходів щодо діагностики, попередження, нейтралізації та подолання кризових явищ з метою підвищення рівня фінансової безпеки, зниження наслідків ураження кризою та подальшого розвитку банку шляхом використання всього потенціалу сучасного менеджменту
Застосування соціально-економічних процедур оздоровлення	
Ю.С. Ребрик, [7, с.204]	Антикризове управління банком – це процес застосування відповідних економічних та соціальних процедур із профілактики і/або оздоровлення банку з метою запобігання чи підвищення його платоспроможності

Очевидно, що багатогранність економічного та управлінського розуміння поняття «антикризове управління банком», на наш погляд, пояснюється подвійною природою кризи, яка одночасно створює і руйнує, тобто формує передумови та готує умови для подальшого розвитку банку. В даному випадку банк

має змінити попередню стратегію діяльності на нову.

Банк складається із взаємопов'язаних елементів, зв'язків, відносин і являє собою їх цілісність, тобто є системним утворенням, яке може знаходитися в стійкому або нестійкому становищі. При цьому процеси розвитку системи банку циклічні і не усіма процесами можна управляти, що є свідченням складності системи. Вважаємо, що управління складними системами виступає антикризовим на усіх етапах функціонування і розвитку, а вміння передбачати та розпізнавати кризу визначає ефективність управлінських рішень. Таким чином, сутність антикризового управління банком розкривається через системний підхід, який дозволяє розглядати об'єкт дослідження як систему, що об'єднує організаційно-фінансові підсистеми (рисунк 1).

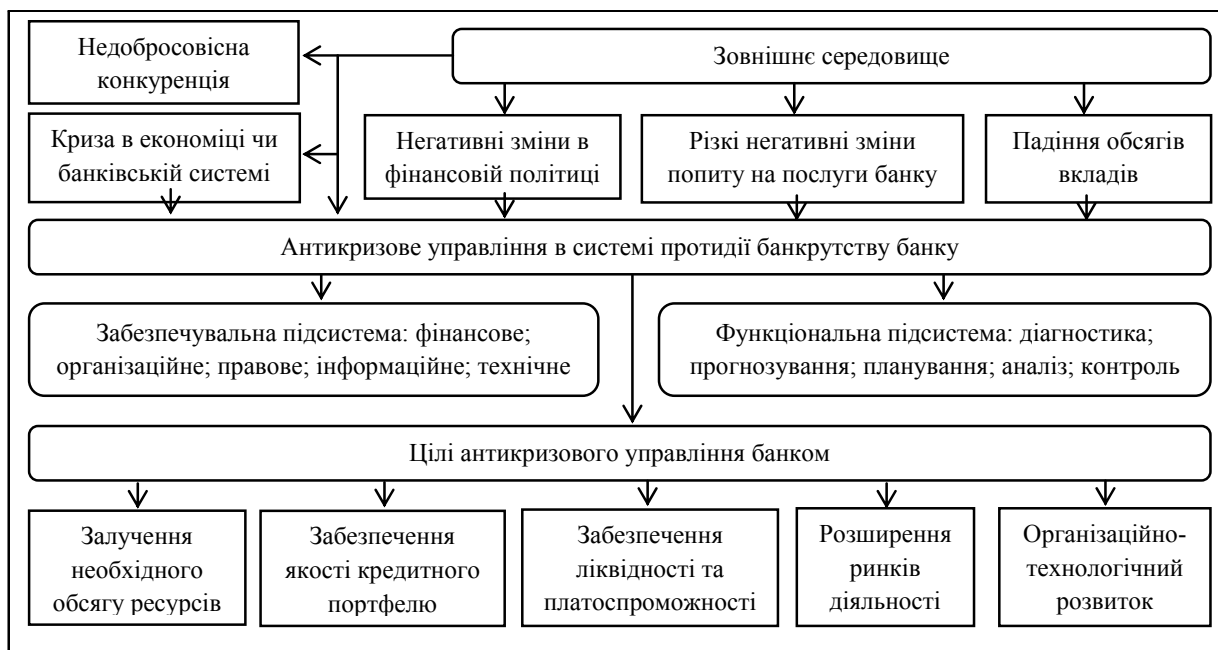


Рис. 1. Елементи антикризового управління банком у системі протидії банкрутству

Для оцінки та з'ясування ролі антикризового управління банком виникає потреба в аналізі особливостей інструментів даного виду менеджменту.

Рекапіталізація банків. Підвищення рівня капіталізації є важливим аспектом діяльності банку в системі протидії його банкрутству. Вітчизняні банки можуть збільшити обсяг власного капіталу шляхом: збільшення статутного капіталу та залучення коштів на умовах субординованого боргу. Слід відмітити, що останній спосіб виявився найбільш привабливим для вітчизняних банків, особливо за участі іноземних інвесторів. Це пояснюється простішою процедурою реєстрації, ніж оформлення додаткового випуску акцій та не потребує конвертації в національну валюту, що дозволяє уникнути валютного ризику.

Антикризове управління депозитами. Як правило фінансові кризи характеризуються значним відтоком депозитів з банківських рахунків фізичних та юридичних осіб. Наприклад, для стабілізації ринку банківських послуг та захисту банків від значного відтоку ліквідності, під час фінансової кризи 2008–2010 років НБУ ввів меморандум на дострокову видачу строкових депозитів. Однак такі засоби не завжди є виправданими.

На нашу думку, з метою утримання існуючих та залучення нових вкладників в кризових умовах вітчизняні банки можуть впроваджувати такі депозитні пропозиції:

- розробка бонусних програм, які б задовольняли потреби різних груп постійних та корпоративних клієнтів банку;
- відкриття валютного депозиту шляхом зарахування гривні за офіційним курсом НБУ;
- утримання існуючих клієнтів шляхом підвищення відсоткової ставки за депозитами;
- впровадження універсальних депозитних програм, які передбачають свободу розпорядження, можливість зняття коштів, поповнення депозиту, причому нарахування відсотків здійснюється на суму залишку на рахунку;
- мультивалютні вклади, сутність яких полягає у відкритті одразу трьох рахунків – у доларах, євро та гривні та конвертації за курсом НБУ;
- залучення довгострокових депозитів на умовах гарантування стабільного доходу та надійності при негативних тенденціях ринку.

Реструктуризація проблемних кредитів. Практичний досвід показує, що найбільш популярними заходами з реструктуризації кредитної заборгованості у вітчизняних банках є пролонгація терміну

кредитного договору, надання відстрочки або введення кредитних канікул. Подовження терміну погашення боргу пропонують переважно банки з іноземним капіталом, причому максимальна відстрочка для іпотечних кредитів становить 10 років.

Що стосується кредитних канікул, то банки пропонують їх строком 0,5–2 роки, після чого сума, що залишилась, рівномірно розподіляється на решту терміну. Проте у випадку такої реструктуризації банки часто підвищують відсоткову ставку за кредитом, що збільшує загальну суму заборгованості клієнтів [8].

Слід зауважити, що ефективність даних методів є досить умовною, адже в результаті реструктуризації відбувається лише зміна обсягу щомісячних платежів, разом з тим сума кредитних виплат не зменшується, а в окремих випадках, навпаки, зростає. Подібний результат, в свою чергу, ускладнює повернення кредиту боржником і, відповідно, не впливає на обсяг проблемної заборгованості для банку в цілому.

Мінімізація витрат банку. Традиційно у період кризи першочерговим завданням стає не стільки капіталізація банків, як зменшення витрат, підвищення ефективності діяльності банків та продуктивності роботи всіх департаментів банку. Одним зі шляхів відновлення стабільної діяльності вітчизняні банки вбачають у впровадженні програми зменшення витрат. Основними напрямками скорочення витрат, які мають місце в діяльності вітчизняних банків у системі антикризового управління є такі: зменшення чисельності персоналу; скорочення фонду оплати праці; ліквідація нерентабельних або низько прибуткових філій, відділень, точок продажу; залучення нових сегментів споживачів банківських продуктів; скорочення ризикових банківських продуктів; припинення роботи з міжнародними рейтинговими агентствами; обмеження маркетингової діяльності; зменшення поточних витрат банків.

Висновки. Таким чином, для здійснення антикризового управління в системі протидії банкрутству банку доцільно:

- визначити чіткі стратегічні орієнтири у процесі забезпечення стратегічного розвитку банків;
- розробити механізм виникнення кризових ситуацій і створення системи сканування зовнішнього і внутрішнього середовища банку з метою раннього попередження загрози виникнення кризи;
- визначити цілі антикризового управління, які мають бути адекватними тенденціям зміни зовнішнього і внутрішнього середовищ банків, їх внутрішньому потенціалу, а також забезпечувати розв'язання існуючих проблем з найменшими втратами для банків;
- впровадити стратегічний контролінг діяльності банку і розробити стратегії запобігання його фінансовим проблемам, оперативна оцінка і аналіз фінансового стану банку, виявлення можливості настання банкрутства;
- сформулювати принципи антикризового управління банками, які визначають вимоги до розвитку структури, організації соціально-економічних систем, процесу антикризового управління в цілому і процесу ухвалення управлінських рішень зокрема;
- розробити архітектуру системи антикризового управління й окремих його складових, а саме моделі, методи і процедури формування й реалізації антикризового управління, що забезпечило б максимальний ефект у процесі реалізації стратегії антикризового управління й антикризових заходів;
- визначити набір дійових стратегій антикризового управління, спрямованих на подолання саме того виду кризи, яка виникла у банках;
- розробити політику діяльності банку в умовах кризи та виходу з неї;
- постійно вести облік ризик кредитної діяльності і розробляти заходи щодо його зниження;
- розробити методи, моделі і процедури розробки й ухвалення управлінських рішень у процесі вибору та реалізації дійової стратегії антикризового управління в умовах обмежених часових і фінансових ресурсів з найменшими витратами.

Підсумовуючи вищевикладене, слід зазначити, що антикризове управління у вітчизняних банках на сучасному етапі відзначається безсистемністю та непродуманістю заходів. Більшість банківських установ виявилися непередбаченими до кризової ситуації через відсутність системи моніторингу та реалізації превентивних заходів.

Крім того, традиційно антикризові дії в банках мають переважно короткостроковий ефект. Наприклад, чисельні скорочення персоналу під час кризи спричиняють нестачу кваліфікованих кадрів у банківських установах у майбутньому. Важливим негативним фактором є також неузгодженість антикризового регулювання банків України.

Література

1. Реорганізація та ліквідація банків. Банківський нагляд. Сайт НБУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=75535&cat_id=17823466
2. Вовк В. Я. Забезпечення фінансової стійкості банківської системи в умовах кризи / В. Я. Вовк, Ю. В. Дмитрик // Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції. – 2011 – № 2. – С. 41–44.
3. Тавасиев А. М. Антикризисное управление кредитными организациями / А. М. Тавасиев. – М. : Изд-во «Юнити-Дана», 2006. – 480 с.

4. Барановський О. Антикризіві заходи урядів і центральних банків зарубіжних країн / О. Барановський // Вісник Національного банку України. – 2009. – № 4. – С. 8–19.
5. Бас М. А. Антикризове управління банківськими установами: теоретичний аспект / М. А. Бас // Економіка. Фінанси. Право. – 2010. – № 5. – С. 25–27.
6. Перехрест Л. Антикризове управління як чинник підвищення рівня фінансової безпеки банків / Л. Перехрест, В. Бриштін // Гроші, фінанси і кредит. – 2010. – С. 245–249.
7. Ребрик Ю. С. Система антикризового управління в банку / Ю. Ребрик // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. Фінансовий ринок України: стабілізація та євроінтеграція. – 2009. – № 2(76). – С. 204–210.
8. Афанасьєва О. Б. Зарубіжний досвід антикризового управління в банках у період світової фінансової кризи [Електронний ресурс] / О. Б. Афанасьєва. – Режим доступу : http://www.economy-confer.com.ua/full_article/646/.

Надійшла 10.09.2015; рецензент: д. е. н. Хрущ Н. А.

ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТУ ВЗАЄМОДІЇ БАНКІВ І СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ

В сучасних умовах взаємодії банків і страхових компаній наявність інформаційного забезпечення належної якості та в належних обсягах є необхідною передумовою комерційної успішності. Отже, будь-які відмови в системі оперативного забезпечення керівної підсистеми будь-якої компанії необхідною інформацією здатні завдати їй істотної шкоди, а отже, можуть бути кваліфіковані як джерело ризику.

Ключові слова: ризик-менеджмент, взаємодія, банк, страхова компанія, інформаційне забезпечення, ризики, класифікація.

N. A. PENKAL

Khmelnitsky National University

INFORMATION SUPPORT OF RISK MANAGEMENT OF INTERACTION BETWEEN BANKS AND INSURANCE COMPANIES

The current stage of development of the financial market is characterized by intense integration processes and strengthening cooperation between the institutions. Integration of financial institutions is a relatively new phenomenon for Ukraine's financial market, but it is not exempt from risks arising activities. Risk management (risk management) plays a major role in the process of preventing and neutralizing the risk of interaction between banks and insurance companies, and ensure the quality of information and appropriate amounts is essential for commercial success. Thus, any failure in the system operational support subsystems leadership of any of the necessary information to cause significant damage to it, and thus can be qualified as a source of risk.

Keywords: risk management, interaction, bank, insurance company, information, risk classification.

Постановка задачі. В сучасних умовах взаємодії банків і страхових компаній наявність інформаційного забезпечення належної якості та в належних обсягах є необхідною передумовою комерційної успішності. Отже, будь-які відмови в системі оперативного забезпечення керівної підсистеми будь-якої компанії необхідною інформацією здатні завдати їй істотної шкоди, а отже, можуть бути кваліфіковані як джерело ризику.

Аналіз досліджень та публікацій. Дослідженню окремих питань у сфері оцінки ризиків і ризик-менеджменту присвячені численні роботи провідних вітчизняних вчених: К. В. Багмет, В. В. Вуколов, А. І. Грищенко, І. Ю. Івченко, М. С. Клапків, Н. І. Машина, А. О. Старостіна, Ю. В. Тюленєва. Серед відомих західних фахівців ризик-менеджменту банківського та страхових ринків варто відзначити роботи Дж. Бессіса, Х. ван Грюнінга, Т. Райса, Ч. Тапієра, С. Фроста, Р. Чепмена І. Школьніка та багатьох інших.

Виділення невирішених частин. Сучасний етап розвитку фінансового ринку характеризується інтенсивними інтеграційними процесами та посиленням співпраці між його інститутами. Налагодження дієвого інформаційно-аналітичного забезпечення взаємодії банків та страхових компаній – одна з передумов ефективної співпраці. Аналітичне забезпечення залежить, в першу чергу, від чітко налагодженої роботи базового програмного комплексу взаємодії банку та страхової компанії.

Формулювання цілей. З'ясувати, за якими критеріями класифікують інформаційні ризики взаємодії банків і страхових компаній.

Виклад основного матеріалу дослідження. Звітно-статистична інформація відображає результати фактичної діяльності організації і призначена для вищих органів управління, органів державної статистики, податкової інспекції тощо, наприклад, річний бухгалтерський звіт про діяльність фірми. Причинами порушення внутрішніх комунікацій можуть бути: неправильна побудова організаційної структури фірми; виникнення міжособистісних конфліктів між співробітниками організації або конфліктів між її підрозділами.

Причинами відмови автоматизованих систем можна вважати наступні:

а) помилки персоналу. Їх можна поділити на чотири групи за характером дій персоналу:

- навмисні дії в межах делегованих прав доступу;
- ненавмисні дії персоналу в межах делегованих прав доступу;
- дії персоналу або сторонніх осіб, пов'язані з порушенням прав доступу;
- вірусні атаки, що є наслідком дій персоналу;

б) програмні помилки – це одна з основних, постійно наявних вад використовуваних програм, що зумовлюється явними помилками, які виникають на етапі написання, так і несумісністю окремих програм між собою або з певними апаратними пристроями (складовими модулями комп'ютерів);

в) апаратні збої – це порушення нормального режиму функціонування комп'ютерних комплексів, зумовлені фізичним пошкодженням комунікаційних каналів, відмовами в системах живлення, виходом з

ладу окремих модулів обчислювальних машин;

г) інформаційні помилки. Можна виокремити три типи помилок:

– структурні (викривлення в структурі бази даних) – помилки такого типу зустрічаються найчастіше; вони викликані, як правило, поновленням структури бази даних і виявляються досить швидко, хоча теоретично можливі випадки неявного впливу таких помилок;

– перекручування або втрата інформації (джерело цих помилок, зазвичай, перебуває поза системою. Вони можуть бути викликані різними причинами, починаючи з вірусної атаки та помилок у комунікаційному устаткуванні і закінчуючи похибками в роботі персоналу; виявити такі помилки дуже складно, наприклад, для їх усунення консультант змушений візуально перевіряти всі щоденні баланси, що надсилаються з філій);

– викривлення інформації при узагальненні.

За чинним законодавством України, інформація є об'єктом права власності, а також об'єктом володіння, використання та розпорядження. Інформаційні ризики слід розглядати і враховувати як економічні (майнові, виробничі, фінансові). Детальну класифікацію інформаційних ризиків взаємодії банків і страхових компаній наведено на рисунку 1.

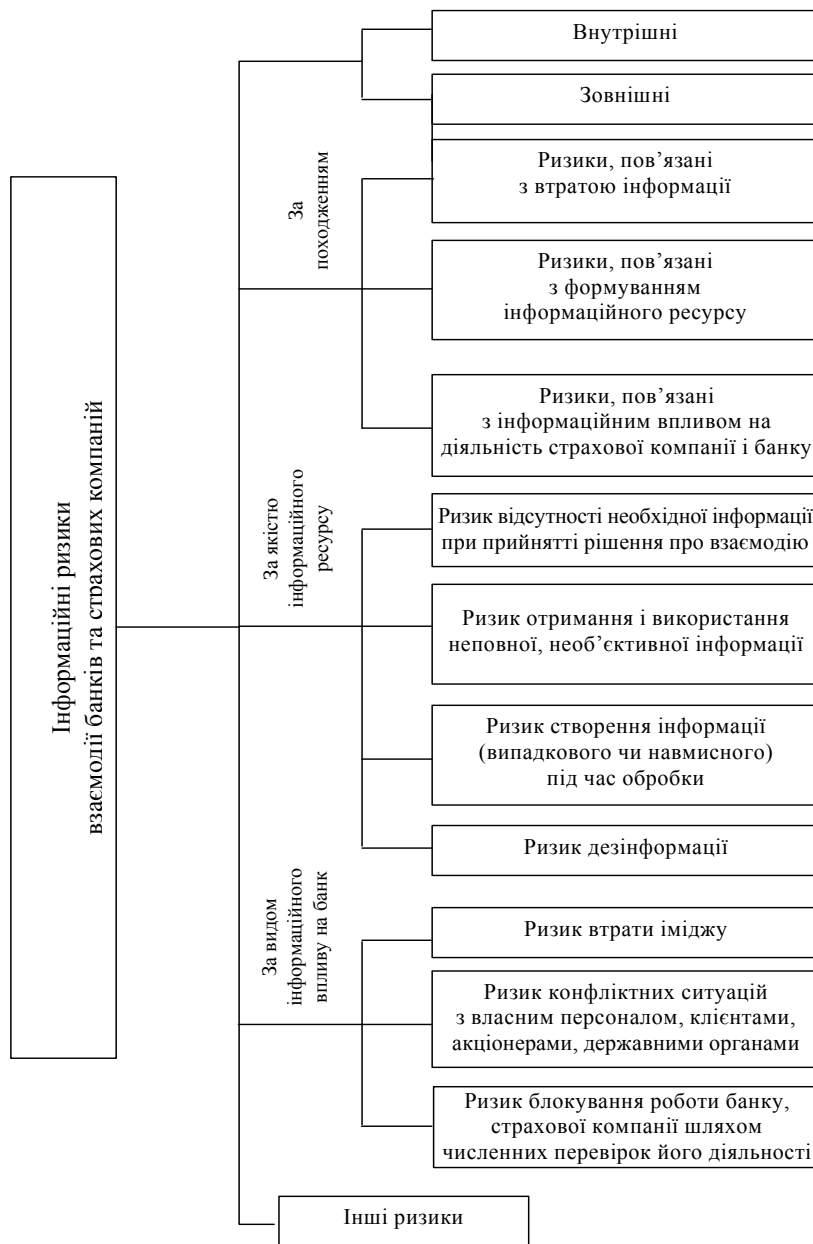


Рис. 1. Класифікація інформаційних ризиків взаємодії банків і страхових компаній (джерело: розроблено на основі [3; 2; 1] та власних досліджень)

Для мінімізації інформаційних ризиків необхідно дотримуватися певних принципів. При взаємодії банків і страхових компаній пропонуємо враховувати наступні принципи:

– Принцип персональної відповідальності, відповідно до якого кожний співробітник або клієнт несе персональну відповідальність за збереження встановлених режимів діяльності в межах своїх повноважень або відповідних інструкцій. Відповідальність за порушення режимів діяльності повинна бути заздалегідь конкретизована і персоніфікована.

– Принцип обмеження повноважень. Стосується персоналу і засобів захисту та обробки інформації. Він охоплює проблему доступу, коли можливість порушення комерційної таємниці або нормального функціонування підприємства, пропорційна кількості поінформованих осіб. Другий складник цього принципу – необхідність заборони фізичного доступу до особливо вразливих зон особам, діяльність яких не передбачає роботу в них. Третій складник – мінімізація будь-яких засобів, за допомогою яких виконуються функціональні обов'язки персоналу і дії клієнтів.

– Принцип взаємодії і співробітництва – спрямований на створення сприятливої внутрішньої і зовнішньої атмосфери в організації. Взаємодія досягається довірчими стосунками співробітників, відповідальними за ризикозахищеність організації, і рештою персоналу, а також іншими допоміжними заходами та стимулюванням, у тому числі матеріальним.

Висновки. Однією з умов ефективної співпраці є налагодження дієвого інформаційного забезпечення взаємодії банків та страхових компаній. Налагодження дієвого інформаційного забезпечення взаємодії банків і страхових компаній – одна з передумов ефективної співпраці. Інформаційне забезпечення взаємодії банків і страхових компаній представляє собою систему збору, обробки, аналізу інформації, а також відповідних процедур моніторингу з метою відстеження реалізації цілей коригування стратегії взаємодії.

Література

1. Вуколов В.В. Інформаційні ризики в державному управлінні [Електронний ресурс] / Вуколов В.В. – Режим доступу : <http://www.dbuapa.dp.ua/zbirnik/2010-02/10vvvrdu.pdf> – (Дата звернення 29.01.2015)
2. Модель процессов MSF. Белая книга [Електронний ресурс]. – Режим доступу : cs.karelia.ru/~kulakov/.../MSF_process_model_rus.doc – (Дата звернення 29.01.2015)
3. Парадигма информационных рисков [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://fa-kit.ru/main_dsp.php?top_id=591 – (Дата звернення 15.01.2015)
4. Артищук І. В. Управління ризикозахищеністю підприємства / І. В. Артищук // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – № 21.5. – С. 153–159.
5. Багмет К. В. Дослідження передумов банківсько-страхової інтеграції / К. В. Багмет // Вісник Української академії банківської справи. – 2010. – № 2. – С. 123–129.
6. Івченко І. Ю. Моделювання економічних ризиків і ризикових ситуацій / І. Ю. Івченко. – К. : ЦУЛ, 2007. – 344 с.
7. Старостіна А. О. Ризик-менеджмент: теорія та практика / А. О. Старостіна, В. А. Кравченко, О. Ю. Пригара // Маркетинг в Україні. – 2007. – № 2. – С. 40–44.

Надійшла 17.09.2015; рецензент: к. е. н. Михайловська І. М.

ОЦІНКА ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ НА ДАТУ БАЛАНСУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ НАФТОГАЗОВОЇ ГАЛУЗІ

Стаття присвячена питанню оцінки дебіторської заборгованості на дату балансу, її достовірного відображення у фінансовій звітності підприємств, зокрема підприємств нафтогазової галузі. У зв'язку з цим проведено аналіз національної практики обліку крізь призму міжнародного, а також подано рекомендації щодо доцільності дотримання вимог міжнародних стандартів оцінюванні дебіторської заборгованості на дату балансу, а саме здійснення її тестування на предмет знецінення.

Ключові слова: дебіторська заборгованість, коефіцієнт сумнівності, оцінка на дату балансу, резерв сумнівних боргів, підприємства нафтогазової галузі, стандарти бухгалтерського обліку.

I. V. PEREVOZOVA, T. I. DOLISHNJA

Ivano-Frankivsk National Technical University of Oil and Gas

THE ASSESSMENT OF RECEIVABLES ON THE BALANCE DATE AT ENTERPRISES OF OIL AND GAS

The article is devoted to the assessment of receivables on the balance date, its fair reflection in the financial reporting of the companies, including companies of the oil and gas. In this regard, in this article conducted the analysis of national practice accounting in the light of international accounting for the assurance of guidance on the feasibility the use of international standards for the assessment of receivables on the balance, namely the implementation of its impairment testing. This approach will provide a more reliable indicator of receivables in the financial statements, its harmonization with international standards in terms of display receivables.

Keywords: accounts receivable, valuation at the balance date, the provision for doubtful debts, the company oil and gas industry, accounting standards.

Постановка проблеми. Дебіторська заборгованість підприємства є досить варіабельним та динамічним елементом оборотних активів, що суттєво залежить саме від управлінських рішень керівництва підприємства щодо можливого розміру її величини, термінів інкасації, тобто прийнятої на підприємстві політики щодо реалізації продукції (товарів, робіт послуг) покупцям та замовникам [1].

При реалізації товарів з відстрочкою платежу (в кредит) підприємство несе ризик непогашення всієї суми дебіторської заборгованості покупцями і замовниками, тому на підприємстві завжди є дебіторська заборгованість, у поверненні якої є сумніви. Саме сума таких сумнівних боргів завищує сприйняття користувачами величини реального результату від реалізації товарів, робіт, послуг, що відображається підприємством у фінансовій звітності. Отже, відображена у фінансовій звітності підприємства сума дебіторської заборгованості стає достовірною тільки тоді, коли вона скоригована на величину сумнівних боргів: джерела погашення тієї частини заборгованості, за якою минув строк позовної давності або існують сумніви, чи поверне її боржник. Тому підприємство повинно визнавати можливі втрати від неповернення частини боргів покупцями. Причому, відповідно до принципу обачності, у момент визнання доходу від реалізації, а не в тому періоді, коли покупці не змогли оплатити товар (роботу, послугу).

Виокреслені аспекти обліку дебіторської заборгованості обумовлюють актуальність подальших її досліджень.

Аналіз досліджень та публікацій. Проблеми розвитку теоретико-методологічних положень та практичних аспектів фінансового обліку дебіторської заборгованості постійно були та є в полі наукових досліджень зарубіжних та вітчизняних учених-економістів, зокрема таких як С. Батехін, Л.А. Бернстайн, М. Білик, І. Бланк, Ф. Бутинець, Я. Герман, С. Голов, Ф. Горещька, С. Грей, Н. Гура, Р. Дамарі, Д. Кізо, О. Коблянська, В. Костюченко, Л. Ловінська, Б. Нідлз, О. Петрик, О. Скорба, С. Хенк, К. Хувер, М. Чумаченко, А. Шаповалова та ін.

Однак питанням оцінки дебіторської заборгованості на дату балансу на підприємствах нафтогазовидобувної галузі України не приділялося достатньої уваги.

Мета статті – проведення аналізу національної практики оцінювання дебіторської заборгованості на дату балансу через призму міжнародної для покращення якісних характеристик фінансової звітності підприємства в частині відображення дебіторської заборгованості, її гармонізація у відповідності до міжнародних стандартів.

Виклад основного матеріалу дослідження. На підставі проведеного аналізу норм національних Положень (стандартів) бухгалтерського обліку (П(С)БО) [2, 3], нормативних документів [4], Міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ – IFRS) / Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку (МСБО – IAS) [5–7], а також наукових праць вчених-економістів з'ясовано, що дебіторська заборгованість, яка є фінансовим активом (крім придбаної заборгованості та заборгованості призначеної для продажу) на

підприємствах України, відповідно до П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість» [2], оцінюється на дату балансу за чистою реалізаційною вартістю або, іншими словами, до підсумку балансу включається сума поточної дебіторської заборгованості за вирахуванням резерву сумнівних боргів. За цим підходом до визначення резерву сумнівних боргів приділяється значна увага в процесі оцінки дебіторської заборгованості на дату балансу. Адже від його величини і залежить показник дебіторської заборгованості на дату балансу, його достовірність, об'єктивність [10].

Визначення величини резерву сумнівних боргів здійснюється одним із методів [2]:

- застосування абсолютної суми сумнівної заборгованості;
- застосування коефіцієнта сумнівності.

Метод вибирається підприємством самостійно та закріплюється в наказі про облікову політику.

Перший метод передбачає визначення величини резерву шляхом аналізу платоспроможності окремих дебіторів. Застосування такого методу доцільне для підприємств, у яких незначна кількість дебіторів.

За другим методом величини резерву сумнівних боргів визначається як добуток залишку дебіторської заборгованості на початок періоду та коефіцієнта сумнівності. Розрахунок коефіцієнта сумнівності, згідно П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість» [2], може розраховуватися трьома способами:

- визначення питомої ваги безнадійних боргів у чистому доході;
- класифікація дебіторської заборгованості за строками непогашення;
- визначення середньої питомої ваги списаної протягом періоду дебіторської заборгованості у сумі дебіторської заборгованості на початок відповідного періоду за попередні 3–5 років.

Зауважимо, що величина сумнівних боргів, яка визначена на основі класифікації дебіторської заборгованості на дату балансу, є залишком резерву сумнівних боргів на ту саму дату. При чому останній не може бути більшим, ніж сама сума дебіторської заборгованості [2].

Якщо щодо першого та другого способу визначення коефіцієнта сумнівності в П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість» [2] прописано порядок розрахунку (наводяться приклади), то при використанні останнього способу керуються рекомендаціями наведеними в листі Мінфіну від 05.06.2008 р. № 31-34000-20-25/21471 [8], а саме: коефіцієнт сумнівності для визначення величини резерву сумнівних боргів розраховується як частка від розподілу суми списаної дебіторської заборгованості за обраний період на суму дебіторської заборгованості на початок кожного року в обраному періоді. Отримані показники за усі періоди додаються, а загальна сума розподіляється на кількість періодів для визначення середнього показника. Величина резерву сумнівних боргів визначається на основі минулого досвіду, що є суттєвим недоліком цього способу, і при наявності значного числа неплатників (наприклад, підприємства нафтогазової промисловості) небажано його використовувати.

Зауважимо, що, відповідно до ЗПБО США (UA GAAP) [9], при розрахунку сумнівної дебіторської заборгованості застосовують два методи: метод відсотку від нетто-реалізації та метод обліку рахунків за строками оплати.

Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку [6,7] нарахування резерву сумнівної дебіторської заборгованості прямо не передбачають. Однак при оцінюванні дебіторської заборгованості на дату балансу рекомендують здійснювати її тестування на предмет знецінення.

Аналогічну вимогу виокреслено й в національному П(С)БО 13 «Фінансові інструменти», який рекомендує на кожну наступну дату балансу дебіторську заборгованість, що не призначена для перепродажу, оцінювати за фактичною собівартістю. Причому балансова вартість фінансових активів, щодо яких не застосовується оцінка за справедливою вартістю, повинна переглядатися щодо можливого зменшення корисності на кожну дату балансу на основі аналізу очікуваних грошових потоків.

Суму втрат від зменшення корисності фінансового активу визначають як різницю між його балансовою вартістю та теперішньою вартістю очікуваних грошових потоків, дисконтованих за поточною ринковою ставкою відсотка на подібний фінансовий актив, з визнанням різниці іншими втратами звітного періоду [3].

На нашу думку, саме такий підхід до оцінювання дебіторської заборгованості потрібно використовувати на підприємствах нафтогазової галузі. Це забезпечить, з однієї сторони, більшу достовірність, реальність величини дебіторської заборгованості на дату балансу на підприємствах нафтогазової галузі України, а з другої, гармонізацію у відповідності до міжнародних стандартів.

Важливим моментом при розрахунку величини резерву сумнівних боргів є визначення суми сумнівної поточної заборгованості, тобто поточної дебіторської заборгованості, щодо якої існує невпевненість її погашення боржником.

Відповідно до П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість» поточна дебіторська заборгованість - сума дебіторської заборгованості, яка виникає в ході нормального операційного циклу або буде погашена впродовж дванадцяти місяців з дати балансу [2]. Ґрунтуючись на положеннях цього стандарту [2], резерв сумнівних боргів нараховують на дебіторську заборгованість, яка є фінансовим активом (табл. 1), крім придбаної заборгованості та заборгованості призначеної для продажу, на підприємствах України.

Таким чином, сумівну заборгованість можна відправити до резерву сумнівних боргів, тільки якщо вона одночасно відповідає таким ознакам (п.7 П(С)БО 10) [2]:

- є фінансовим активом (тобто погашається грошовими коштами чи їх еквівалентами або інструментами власного капіталу – це акції, частки тощо);
- є поточною.

Таблиця 1

Приклади фінансових активів

Статті, які можуть бути класифіковані як фінансові активи	
П(С)БО 13 [3]	МСБО 32 [7]
Грошові кошти та їх еквіваленти	Грошові кошти
Контракт, що надає право отримати грошові кошти або інший фінансовий актив від іншого підприємства	Інструмент власного капіталу іншого суб'єкта господарювання
Контракт, що надає право обмінятися фінансовими інструментами з іншим підприємством на потенційно вигідних умовах.	Контракт, що надає право отримувати грошові кошти або інший фінансовий актив від іншого суб'єкта господарювання.
Інструмент власного капіталу іншого підприємства	Контракт, що надає право обмінювати фінансові інструменти з іншим суб'єктом господарювання за умов, які є потенційно сприятливими.
	Контракт, розрахунки за яким здійснюватимуться або можуть здійснюватися власними інструментами капіталу суб'єкта господарювання та який є: непохідним інструментом, за який суб'єкт господарювання зобов'язаний або може бути зобов'язаний отримати змінну кількість власних інструментів капіталу, або похідним інструментом, розрахунки за яким здійснюватимуться або можуть здійснюватися іншим чином, ніж обміном фіксованої суми грошових коштів або іншого фінансового активу на фіксовану кількість власних інструментів капіталу.

Водночас в інструкції до Плану рахунків до поточної дебіторської заборгованості відносять: заборгованість покупців, замовників та інших дебіторів за відвантажену продукцію (товари), виконані роботи, надані послуги та за іншими операціями, яка забезпечена векселями та обліковується на рахунок 34 «Короткострокові векселі одержані»; заборгованість покупців та замовників за відвантажену продукцію, товари, виконані роботи й послуги (рахунок 36 «Розрахунки з покупцями та замовниками»); заборгованість з різними дебіторами за авансами виданими, нарахованими доходами, за претензіями, за відшкодуванням завданих збитків, за позиками членів кредитних спілок та за іншими операціями (рахунок 37 «Розрахунки з різними дебіторами» [4].

Враховуючи вищенаведені критерії, приходимо до висновку, що інформація про поточну дебіторську заборгованість, щодо якої існує невпевненість її погашення боржником буде акумулюватися на рахунках 36 «Розрахунки з покупцями та замовниками» (крім субрахунку 363) та 34 «Короткострокові векселі одержані».

Відповідно до інструкції про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій [4] облік резервів за сумнівною дебіторською заборгованістю, щодо якої існує ризик неповернення, ведеться на рахунок 38 «Резерв сумнівних боргів», за кредитом якого відображається створення резерву сумнівних боргів у кореспонденції з рахунками обліку витрат, а за дебетом – списання сумнівної заборгованості в кореспонденції з рахунками обліку дебіторської заборгованості або зменшення нарахованих резервів у кореспонденції з рахунком обліку доходів [4], причому при списанні сумнівної заборгованості в кредиті тільки рахунок 36 «Розрахунки з покупцями та замовниками».

Насамкінець відмітимо, що при використанні різних методів розрахунку резерву, а також способів розрахунку коефіцієнта сумнівності, підприємство отримає різний результат за однакових вихідних умов. Тому перед вибором як методу, так і способу розрахунку слід ретельно проаналізувати ситуацію (чи є шанси, що заборгованість буде погашено) та обрати оптимальний для підприємства шлях визначення суми резерву сумнівних боргів. Адже розмір резерву прямо впливає на розмір витрат підприємства.

Висновки. Виходячи з вищевикладеного матеріалу, можемо зробити наступні висновки:

- По-перше, в національній практиці дебіторська заборгованість у фінансовій звітності оцінюється за чистою реалізаційною вартістю, тобто до підсумку балансу включається сума поточної дебіторської заборгованості за вирахуванням резерву сумнівних боргів. Відповідно до П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість» розрахунок резерву сумнівних боргів можна здійснювати різними методами. Це відкриває простір для маніпуляції вихідними даними, а в кінцевому підсумку впливає як на оцінку дебіторської заборгованості на дату балансу, так і на розмір витрат підприємства.

Тому на підприємствах нафтогазової галузі при оцінюванні дебіторської заборгованості на дату балансу, потрібно притримуватися вимог міжнародних стандартів, а саме здійснювати її тестування на предмет знецінення. Це забезпечить більш достовірні показники дебіторської заборгованості в фінансовій звітності, її гармонізацію з міжнародними стандартами у частині відображення дебіторської заборгованості.

- По-друге, інформація про поточну дебіторську заборгованість, щодо якої існує невпевненість її погашення боржником, акумулюється на рахунках 36 «Розрахунки з покупцями та замовниками» (крім субрахунку 363) та 34 «Короткострокові векселі одержані». Це зобов'язує внести відповідні зміни в інструкцію до Плану рахунків.

Перспективи подальших досліджень з цієї проблематики нами вбачаються в розробці методики тестування дебіторської заборгованості на предмет знецінення на підприємствах нафтогазової галузі.

Література

1. Перевозова І.В. Вирішення спорів з приводу дебіторської заборгованості за претензійною схемою / І.В. Перевозова, О.М. Галько // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет ; редкол.: С.І. Шкарабан (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2013. – Том 13. – С. 350–356.
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=340510&cat_id=293533.
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 13 «Фінансові інструменти» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=340510&cat_id=293533.
4. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99>.
5. Міжнародний стандарт фінансової звітності 7 «Фінансові інструменти: розкриття інформації» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?showHidden=1&art_id=408095&cat_id=408093&ctime=1423500775962
6. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 1 «Подання фінансової звітності» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?showHidden=1&art_id=408095&cat_id=408093&ctime=1423500775962.
7. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 32 «Фінансові інструменти: подання» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?showHidden=1&art_id=408095&cat_id=408093&ctime=1423500775962.
8. Щодо розрахунку коефіцієнта сумнівності для визначення величини резерву сумнівних боргів [Електронний ресурс] : лист № 31-34000-20-25/21471 від 05.06.2008 р. / Мін-во фінансів України. – Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/MF08032.html.
9. ЗПБО США (UA GAAP) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.fasb.org>.
10. Перевозова І. В. Подання інформації у фінансовій звітності підприємства з дотриманням якісних характеристик «достовірність» і «об'єктивність» / Ірина Володимирівна Перевозова // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – Хмельницький, 2012. – № 2. – Том 2 (186). – С. 255–259.

Надійшла 17.09.2015; рецензент: д. е. н. Хрущ Н. А.

СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМ КАПІТАЛОМ СТРАХОВИКА

У статті обґрунтовано науково-теоретичні основи стратегічного управління фінансовим капіталом страховика.

Ключові слова: фінансовий капітал, страховик, стратегічне управління, фінансова стратегія.

L. A. PRYSTUPA

Khmelnitsky National University

STRATEGIC MANAGEMENT OF INSURER'S FINANCIAL CAPITAL

The aim of the article is a justification of scientific and theoretical bases of the strategic management of insurer's financial capital. In the article accentuated attention on the specific features of functioning and importance of financial capital for insurers. Main content characteristics of the concept "financial capital of insurer" and specific of forming composition and structure of financial capital of insurance company in accordance with the types of activity has curtained. The holistic idea about essence of financial capital of insurer has formed. On the basis of the results of conducted researches, the conceptual model of strategic management of insurer's financial capital consisting of the defining stages of management activity and factors of influence on providing of efficiency of their realization has formed. The strategic approach for the management and use of the offered conceptual model of strategic management of insurer's financial capital is the basis and simultaneously by a tool for providing of effective long-term development, decision of perspective economic tasks and achievement of socio-economic effectiveness.

Keywords: financial capital, insurer, strategic management, financial strategy.

Актуальність дослідження. Сучасні умови функціонування, мінливість бізнес-середовища та загострення конкурентної боротьби обумовлюють необхідність використання стратегічного підходу для ефективного розв'язання задач фінансування вітчизняних страхових компаній.

Одним із дієвих напрямів вирішення питань зазначеної проблематики є розробка та практичне використання моделей стратегічного управління фінансовим капіталом страховика з урахуванням концептуальних засад.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз фахової літератури свідчить, що, не зважаючи на актуальність та досить велику кількість наукових досліджень [1–6 та ін.], питання науково-теоретичного базису управління фінансовим капіталом страховика стратегічного спрямування із урахуванням особливостей фінансового забезпечення вітчизняного страхового бізнесу, розкрито недостатньо. Ця обставина й обумовлює необхідність проведення подальшого наукового дослідження у площині стратегічного управління фінансовим капіталом страховика.

Метою статті є обґрунтування науково-теоретичних основ стратегічного управління фінансовим капіталом страховика.

Виклад основного матеріалу. Важлива роль у системі основних економічних ресурсів суб'єктів господарювання та суспільства в цілому, що визначають потенціал та можливості економічного розвитку, належить капіталу. Термін "капітал" походить від латинського "capitalis", що означає основний, головний. Початково у своїх працях економісти визначали капітал саме як основне багатство, основне майно. З розвитком економічної думки це початкове абстрактне та узагальнене поняття капіталу наповнювалось конкретним змістом у відповідності із розвитком та потребами суспільства. Зважаючи на багатоаспектність та складність даного поняття наукові дискусії у даній царині тривають і сьогодні, а універсального визначення, яке б задовольняло потреби теорії та практики не існує.

Сутність та зміст поняття "фінансовий капітал страховика" формується під впливом особливостей та специфіки страхової діяльності. Економічну природу цього поняття необхідно розглядати з позицій мети та завдань створення і функціонування страхової компанії як фінансового інституту. Зазначений підхід дає можливість визначити джерела формування капіталу та напрями його використання.

Специфіка фінансів страховиків визначається особливостями їх грошового обороту. Адже на відміну від підприємств, які займаються виробництвом продукції, видобутком сировини, реалізацією матеріальних послуг, що спочатку здійснюють витрати на основні засоби, а потім компенсують їх шляхом реалізації продукції (послуг), страхові організації спочатку залучають грошові кошти страхувальників, формуючи страхові фонди, а лише потім виконують свої зобов'язання за ними, здійснюючи страхові виплати.

Страхові компанії діють у сфері перерозподілу фінансів, страховий грошовий оборот у них є складнішим, ніж у підприємств, крім того у процесі кругообігу капіталу відсутня стадія виробництва і капітал протягом усього його кругообігу втілюється лише у грошовій формі.

Значення фінансового капіталу для страхової організації обґрунтовується низкою об'єктивних обставин, а саме: методи розрахунку страхових резервів не дають повної гарантії їх достатності для здійснення страхових виплат у силу впливу внутрішніх та зовнішніх негативних факторів; страхових

резервів може виявитися недостатньо для покриття зобов'язань у разі стрімкого збільшення обсягів страхової діяльності; для збереження власних конкурентних позицій страхова компанія повинна постійно розвиватися, розширюючи свою присутність на завойованих ринках збуту, виходячи на нові ринки, залучаючи нових клієнтів та розробляючи нові продукти, що потребує значних матеріальних витрат та гарантій.

Для чіткого розуміння економічної сутності “фінансового капіталу страховика”, визначимо основні його змістові характеристики:

- об’єкт економічного управління є носієм економічних характеристик, що діє у сфері економічних відносин та економічної діяльності страховика, таким чином потребуючи управлінського впливу з постійним застосуванням розроблених тактичних та стратегічних рішень щодо його обсягів та структури;

- накопичена цінність є накопиченим на певну дату запасом економічних благ у фінансовій формі, що можуть бути представлені страховими резервами, нерозподіленим прибутком, акціями, облігаціями;

- інвестиційний ресурс розкривається через економічну природу фінансового капіталу страховика, що призначений для інвестування, та наявність джерел інвестиційної діяльності в кожному потоці коштів, що проходять через страхову організацію;

- джерело доходу – за умови ефективного використання у економічному процесі забезпечити отримання доходу та підвищення фінансового добробуту його власників;

- об’єкт часової переваги – процес функціонування фінансового капіталу страховика безпосередньо пов’язаний з фактором часу, при цьому економічна цінність теперішніх та майбутніх благ, пов’язаних з його функціонуванням для власників не є рівнозначною. За твердженням економістів, теперішні блага завжди оцінюються особою вище майбутніх, що й отримало назву “часова перевага”. Тому, наприклад, у процесі формування фінансового капіталу страхової компанії для відмови від поточного використання наявних фінансових ресурсів страховика повинні забезпечити суттєву винагороду їх власнику у майбутньому. У процесі використання фінансового капіталу страхової організації для інвестиційних цілей виникають питання отримання інвестиційного доходу пов’язані з фактором часу, зокрема альтернативного вибору коротко- або довготермінових інструментів інвестування;

- об’єкт купівлі-продажу – внаслідок існування попиту та пропозиції, є об’єктом купівлі-продажу на фінансовому ринку, де страховики здійснюють свою діяльність у статусі небанківських фінансових посередників, забезпечуючи потреби у інвестиційних ресурсах та за рахунок реалізації отримуючи додаткові фінансові можливості. Кількісним виразом ціни переважно є рівень середньорічної ставки дохідності капіталу;

- об’єкт власності та розпорядження як об’єкт підприємницької діяльності є носієм прав власності та розпорядження. Особливість структури фінансового капіталу організацій у страховому бізнесі полягає у тому, що власні фінансові ресурси, якими володіють страховики, є в загальному обсязі суттєво меншими, а переважаючою є частка залучених фінансових ресурсів, якими вони розпоряджаються без переходу права власності;

- носій інформації – у конкурентному ринковому середовищі загальна величина та розміри складових фінансового капіталу є, тими носіями інформації, що безпосередньо цікавлять власників, акціонерів, інвесторів, партнерів, існуючих і потенційних клієнтів, як визначальні фактори розвитку сценаріїв подальшої співпраці;

- носій фактора ризику – фінансовий капітал страховика у процесі його використання з метою отримання прибутку виступає постійним носієм фактора ризику, адже здійснюючи інвестиційні операції страховики усвідомлено погоджуються з економічним ризиком, що пов’язаний з можливим зменшенням розміру або недоотриманням очікуваного доходу, також існує ймовірність повної або часткової втрати вкладеного капіталу. Ризик та дохідність тісно взаємопов’язані, адже при збільшенні розміру очікуваного доходу прямопропорційно буде підвищуватись ризиковість капіталовкладень страховика і навпаки;

- носій фактора фінансової стійкості – наявність необхідної величини складових та зваженість структури фінансового капіталу страхової компанії визначає його фінансову стійкість, тобто здатність функціонувати і розвиватися у мінливому внутрішньому і зовнішньому середовищі;

- носій фактора фінансового потенціалу – використання ефективних механізмів фінансового управління розмірами та структурою власного і залученого капіталу страхової організації забезпечує можливості досягнення максимального фінансового результату з урахуванням стратегічних і тактичних організаційних цілей.

Формування фінансового капіталу страхової компанії є процесом залучення фінансових ресурсів, управління їх рухом і трансформацією в конкретні форми капіталу, які здатні забезпечити її фінансову стійкість у будь-який момент часу. Специфіка формування складу і структури фінансового капіталу страхової компанії зумовлюється такими видами її діяльності:

- поточна страхова діяльність включає страхові платежі, доходи, витрати і інші потоки грошових коштів, які пов’язані із операціями страхування, співстрахування та перестрахування;

- інвестиційна діяльність страховика включає рух грошових коштів, пов’язаних із купівлею і продажем цінних паперів, нерухомого майна й інших інвестиційних активів;

- фінансова діяльність охоплює рух грошових коштів, які обслуговують випуск акцій і викуп раніше проданих акцій, одержання позик і погашення заборгованості.

Таким чином, зміст поняття “фінансовий капітал страховика” є досить багатоаспектним, а розглянуті основні характеристики, що тісно взаємодіють і доповнюють одна іншу, та визначена специфіка видів діяльності у страховому бізнесі, дозволяють сформувати цілісне уявлення про його сутність.

Фінансовий капітал страховика – це сукупність економічних благ у фінансовій формі, що потребують постійного управлінського впливу з урахуванням факторів часу, ризику, фінансової стійкості та фінансового потенціалу для підвищення економічної ефективності страхової, інвестиційної і фінансової діяльності.

Базуючись на результатах проведених досліджень та фундаментальних основах стратегічного менеджменту і зважаючи на те, що питання управління фінансовим капіталом посідає центральне місце при формуванні фінансової стратегії страховика, концептуальна модель стратегічного управління фінансовим капіталом страховика, на нашу думку, складається з визначальних етапів управлінської діяльності та факторів впливу на забезпечення ефективності їх реалізації (рис. 1).



Рис. 1. Концептуальна модель стратегічного управління фінансовим капіталом страховика

Так, безперечним базисом для виявлення ключових можливостей фінансового розвитку страховика є аналіз зовнішнього та внутрішнього бізнес-середовища із застосуванням цілого спектру сучасних моделей та технологій проведення формалізованого та неформалізованого діагностування. Крім цього, на етапі формування фінансової стратегії та вироблення альтернативних варіантів стратегічного управління фінансовим капіталом важливим є врахування політико-соціальних факторів та загальної стратегії розвитку страховика. Необхідний рівень обґрунтованості фінансових рішень у процесі стратегічного управління фінансовим капіталом страхової компанії може бути досягнутим шляхом аналізу та оцінки пропонованої фінансової стратегії.

В системі стратегічного управління фінансовим капіталом страховика найбільш важливим і складним етапом є практична реалізація розробленої фінансової стратегії. Адже, за одностайним твердженням провідних західних менеджерів – фахівців у галузі стратегічного управління – розробити стратегічну програму набагато легше, ніж здійснити її практичну реалізацію. Саме тому реалізація фінансової стратегії страховика потребує найбільшої уваги.

Висновки. Таким чином, стратегічний підхід до управління та використання запропонованої концептуальної моделі стратегічного управління фінансовим капіталом страховика є основою і одночасно інструментарієм для забезпечення ефективного довгострокового розвитку, вирішення перспективних економічних завдань і досягнення соціально-економічної результативності.

Перспективи подальших досліджень у даній сфері полягають у розробці методичного забезпечення стратегічного управління фінансовим капіталом страхової організації із урахуванням особливостей та специфіки фінансово-господарської діяльності та індивідуалізації підходів до пошуку та застосування управлінських рішень у межах формування та реалізації фінансової стратегії.

Література

1. Александрова М.М. Теоретичні основи фінансової стратегії страхової компанії / М.М. Александрова, А.Ю. Полчанов // Вісник ЖДТУ / Економічні науки. – 2010. – № 2 (52). – С. 315–319.
2. Гаманкова О.О. Фінанси страхових організацій : навч. посіб. / Гаманкова О.О. – К. : КНЕУ, 2007. – 328 с.
3. Говорушко Т.А. Управління фінансовою діяльністю страхової компанії з метою забезпечення її ефективного розвитку : монографія / Т.А. Говорушко, В.М. Стецюк, О.Ю. Толстенко. – К. : «Центр учбової літератури», 2012. – 168 с.
4. Сисоєва Л.В. Аналіз фінансових ресурсів та достатності власного капіталу, як рівень фінансової надійності страховика / Л.В. Сисоєва // Економічний простір. – 2010. – № 43. – С. 301–312.
5. Ткаченко Н.В. Забезпечення фінансової стійкості страхових компаній: теорія, методологія та практика / Н. В. Ткаченко ; Нац. банк України, Ун-т банків. справи. – Черкаси : “Черкаський ЦНТЕІ”, 2009. – 570 с.
6. Чиж Л.М. Сутність, структура та функції страхового капіталу: Економіка. Управління. Інновації [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/eui/2012_1/zmist.htm

Надійшла 17.09.2015; рецензент: д. е. н. Хрущ Н. А.

МОДЕЛЮВАННЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Проаналізовано показники економічної рентабельності підприємства. Побудовано множинну регресійну модель взаємозв'язку показників, що може бути використана в управлінні їх діяльністю.

Ключові слова: ефективність, підприємство, факторна регресійна модель, рентабельність, продуктивність праці.

O. V. PROSKUROVYCH, A. Y. BASS

Khmelnytsky National University

MODELLING OF ENTERPRISE PROFITABILITY

Analyzes economic indicators profitability. Construct multiple regression model of the relationship indicators that can be used in the management of their activities. One of the most urgent problems of modern enterprises is to determine ways to improve their efficiency. Promising research in this direction is to identify and analyze the factors that influence this indicator.

Keywords: efficiency, factor regressive model, profitability, labour productivity.

Постановка проблеми. В сучасних умовах ринкового середовища, якому притаманні значний рівень невизначеності та часті зміни зовнішнього середовища, виникає проблема зниження ефективності діяльності підприємств. Дана ситуація обумовлює необхідність пошуку нових підходів до управління ефективністю діяльності підприємства. Для досягнення цієї мети можна використати сучасний апарат економіко-математичного моделювання, у тому числі регресійного аналізу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження проблеми підвищення ефективності підприємств зробили праці таких провідних вітчизняних учених, як В. Андрійчук [1], Г. Черевко, П. Пуцентейло [8], В. Лукаш, В. Курган [5], Г. Тарасенко [11]. Можливості застосування апарату регресійного аналізу для дослідження взаємозв'язків між економічними показниками розглянуті у працях І. Охріменко [12], О. Бужина [2], Т. Голубєва [3], Я. Ларіна [6], О. Мальцева [7], О. Демченко [13]. Незважаючи на достатню кількість публікацій, питання оцінювання ефективності діяльності сучасного українського підприємства досліджені недостатньо. Крім того, недостатнім є рівень застосування апарату економіко-математичного моделювання при визначенні перспективних напрямів підвищення ефективності підприємств на мікрорівні, що зумовлює актуальність цього дослідження.

Постановка завдання. Метою цієї статті є дослідження теоретичних підходів до визначення рентабельності діяльності підприємства в сучасних умовах та обґрунтування економіко-математичних методів і моделей для підвищення ефективності діяльності суб'єктів господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ефективна діяльність підприємства характеризується багатьма показниками, одним з найбільш важливіших серед яких є показник, що характеризується відносною дохідністю чи прибутковістю – рентабельність діяльності підприємства.

Загалом, рентабельність – це якісний, вартісний показник, що характеризує рівень віддачі витрат або ступінь використання ресурсів, що є в наявності, в процесі виробництва і реалізації продукції [3]. Вона безпосередньо пов'язана з величиною прибутку та є відносною сумою одержаного прибутку. Рентабельність вимірюється за допомогою цілої системи показників, що характеризують ефективність роботи підприємства в цілому, прибутковість різних напрямів діяльності (виробничої, комерційної, інвестиційної і т. д.), вигідність виробництва окремих видів продукції (робіт, послуг). Показники рентабельності досить повно характеризують остаточні результати господарювання, адже їхня величина відображає співвідношення ефекту з вкладеним капіталом чи спожитими ресурсами [2].

В економічній літературі ([2, 4, 5]) виділяється значна кількість показників, що характеризують рентабельність, які ми об'єднали в наступні групи:

1) показники рентабельності капіталу (активів) – формуються на підставі розрахунків рівнів рентабельності (дохідності) за показником прибутку (доходу);

2) показники рентабельності продукції – формуються на базі розрахунків рівнів рентабельності в залежності від зміни розміру та характеру авансованих коштів: всі активи підприємства; інвестиційний капітал (власні кошти + довгострокові зобов'язання); акціонерний (власний) капітал;

3) показники, розраховані за потоками наявних грошових коштів – формуються на основі розрахунку рівня рентабельності аналогічно показникам першої та другої груп, однак замість прибутку в розрахунку приймається наявні грошові кошти.

Різноманітність показників рентабельності визначає альтернативність пошуку шляхів її підвищення. При аналізі шляхів підвищення рентабельності важливо розрізняти вплив зовнішніх та внутрішніх факторів [6].

Фактори, безпосередньо пов'язані з діяльністю підприємства, які воно може змінювати і регулювати

залежно від поставлених перед ним цілей і завдань, являють собою внутрішні фактори. Вони, в свою чергу, поділяються на виробничі, які безпосередньо пов'язані з основною діяльністю підприємства, і поза виробничі фактори – не пов'язані з виробництвом продукції і з основною діяльністю підприємства.

Позавиробничі фактори включають в себе постачальницько-збутову діяльність, тобто своєчасність і повноту виконання постачальниками й покупцями зобов'язань перед підприємством, їх віддаленість від підприємства, вартість транспортування до місця призначення і т.д.

Виробничі фактори складаються з трьох елементів: наявність і використання засобів праці, предметів праці і трудових ресурсів. Названі фактори є основними факторами зростання прибутку і рентабельності підприємства, саме з підвищенням ефективності їх використання пов'язуються процеси інтенсифікації виробництва [6].

Крім внутрішніх факторів, на рентабельність підприємства здійснюють непрямий вплив і зовнішні чинники, які не залежать від діяльності підприємства, але найчастіше досить сильно впливають на результат його діяльності. До цієї групи факторів належать географічне положення, віддаленість підприємства від сировинних джерел, природні умови і т.д. [2].

Таким чином, рентабельність підприємства дозволяє оцінити виробничу діяльність з позиції найбільш вагомих її елементів. Отже, рентабельність виробничої діяльності характеризує питому вагу прибутку від реалізації продукції (робіт, послуг) в отриманій виручці. Вона відображає зміни в політиці ціноутворення і здатність підприємства контролювати собівартість реалізованої продукції, тобто ту частину коштів, яка необхідна для здійснення поточних витрат, що виникають в ході виробничо-господарської діяльності, сплати податків тощо. Цей показник відповідає всім критеріям суспільної ефективності — зниженню собівартості продукції, зростанню обсягів її виробництва і реалізації, а також підвищенню рівня споживчої вартості продукту [4].

Зважаючи на специфіку ведення будь-якої господарської діяльності в Україні, необхідно створювати специфічну модель господарювання, на основі економіко-математичного інструментарію, яка враховує всі грані українського ринку, тобто була б адаптованою до нього. Тому, нами пропонується для дослідження ефективності діяльності виробничого підприємства провести її моделювання на основі регресійного аналізу [10].

Побудова регресійної моделі насамперед передбачає виявлення взаємозв'язку між явищем, яке досліджується, та факторами, які на нього впливають. Використовуючи просторові дані, ми не зможемо спрогнозувати поведінку явища на майбутні періоди, проте ми можемо виявити взаємозв'язки, які покажуть нам уявлення про структуру поведінки досліджуваного явища [11].

Перед тим, як моделювати рентабельність, необхідно з'ясувати та теоретично обґрунтувати фактори, які впливають на неї, а потім протестувати їх.

Аналіз системи факторів, що чинять прямий вплив на рівень рентабельності, дозволив зробити попередній відбір, на нашу думку, найголовніших факторів, що здійснюють прямий вплив на рівень рентабельності: продуктивність праці, вартість основних засобів, коефіцієнт зносу, машиновіддача, фондівіддача, фондоозбросеність, витрати на реалізовану продукцію (таблиця 1) [9; 10].

Таблиця 1

Вихідні дані для розрахунку параметрів регресійної моделі оцінювання ефективності підприємства

Рік	Рівень рентабельності, %	Продуктивність праці, грн.	Вартість основних засобів, тис. грн.	Коефіцієнт зносу	Машиновіддача	Фондовіддача	Фондоозбросеність	Витрати на гривню реалізованої продукції, к.
	Y	x1	x2	x3	x4	x5	x6	x7
2000	12,5	17,7	4634	0,3186	2,25	1,84	1434	97
2001	12,8	40,9	3161	0,3769	2,31	1,86	1346	94
2002	13	47,9	3335	0,3672	2,34	1,88	1234	95
2003	14,4	39	3575	0,3575	2,50	1,89	1334	96
2004	15,1	60	4344	0,3818	2,50	1,91	1467	98
2005	15,8	56,1	4695	0,3611	2,44	1,92	1546	94
2006	16,6	55,4	4367	0,3421	2,46	1,92	1478	97
2007	17,3	58,6	4927	0,3452	2,50	2,13	1421	98
2008	17,9	57,4	4895	0,3483	2,55	2,54	1510	97
2009	18,1	59,6	4625	0,3514	2,47	2,84	1576	94
2010	18,7	60,7	4679	0,3545	2,42	3,15	1674	93
2011	18,9	56,3	4751	0,3576	2,50	3,46	1689	91
2012	19,3	58,9	4783	0,3607	2,49	3,76	1705	89
2013	19,7	59,6	4842	0,3638	2,47	3,89	1720	87
2014	20,1	60	4894	0,3669	2,46	3,91	1736	85

Нехай зв'язок між пояснювальними змінними не функціональний, проте статистично істотний. Тоді, попри те, що оцінити параметри за методом найменших квадратів теоретично можливо, знайдена оцінка може призвести до таких помилкових значень параметрів, що сама модель стане беззмістовною. Тому, потрібно проводити перевірку побудованих моделей.

Результати розрахунку коефіцієнтів побудованої множинної регресійної моделі, виконаного у MS Excel відображено в таблиці 2.

Таблиця 2

Основні характеристики побудованих моделей множинної регресійної моделі

№ з/п	Вид функції	Коефіцієнт детермінації R^2	Стандартна помилка E	Розрахункове значення критерію Фішера F	Табличне значення критерію Фішера $F_{таб}$
1	$y = -10,80 + 0,05x_1 + 0,001x_2 + 5,93x_4 + 1,55x_5 + 0,001x_6$	0,971	0,551	60,764	3,48
2	$y = 2,41 + 0,081x_1 + 0,001x_2 + 1,63x_5$	0,958	0,601	83,848	3,59
3	$y = -22,33 + 0,05x_1 + 8,01x_4 + 0,01x_6$	0,929	0,783	48,028	3,59
4	$y = 0,38 + 0,12x_1 + 0,002x_2$	0,799	1,262	23,81	3,89

За даними таблиці 2 усі чотири побудованих моделі мають високе значення коефіцієнта детермінації, що вказує на суттєвий вплив відібраних факторів на рівень рентабельності. Разом з тим усі моделі є адекватними як за коефіцієнтом детермінації так і за критерієм Фішера. За усіма моделями є доречним здійснення прогнозування на найближчу перспективу діяльності підприємства.

Серед чотирьох представлених моделей, найкращою моделлю можна вважати п'ятифакторну модель ($R^2 = 0,971$). Ця модель характеризується низьким значенням стандартної помилки (E 0,551). Таким чином, згідно побудованої моделі найбільший вплив на рівень рентабельності здійснює машиновіддача та фондівіддача, значно меншу дію здійснює продуктивність праці, а найменш помітну вагу серед представлених факторів займають вартість основних фондів та фондоозброєність.

Фактичні та розрахункові значення рівня рентабельності діяльності промислового підприємства надано на рисунку 1.

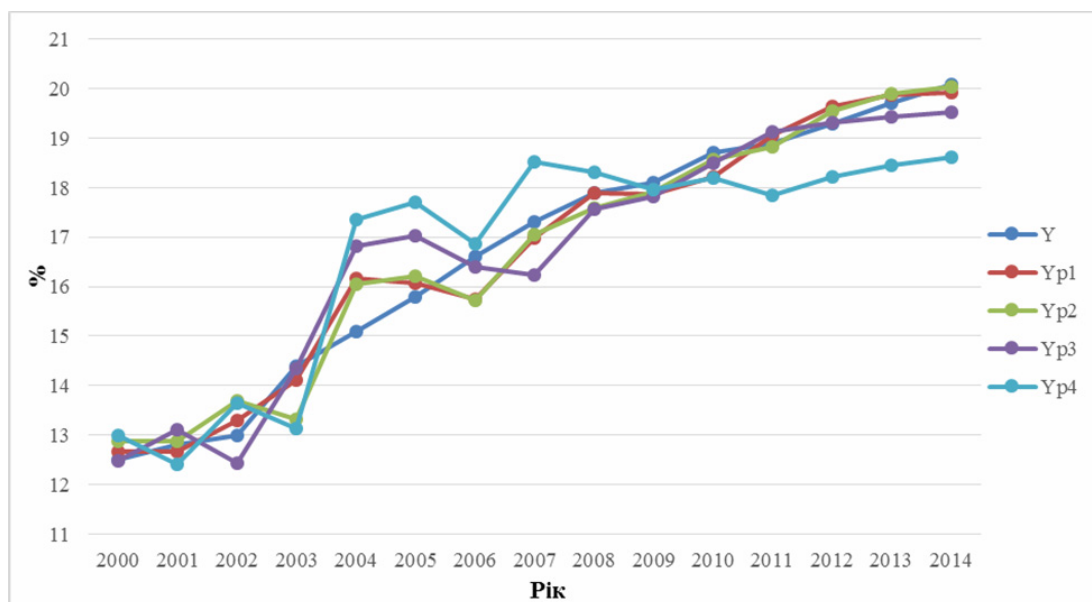


Рис. 1. Динаміка фактичних та розрахункових значень рівня рентабельності діяльності підприємства

Як видно з рисунка 1, модель (1) дуже щільно описує досліджуване явище, де коефіцієнт детермінації (R^2), що демонструє пояснювальну здатність моделі, становить більше 0,971. Це, у свою чергу, вказує на те, що відібрані фактори відображають рівень рентабельності надзвичайно високо та точно.

Створивши модель оцінки рентабельності підприємства, бачимо, що вплив вищезазначених факторів є досить суттєвий і їх потрібно враховувати. Створена модель є адекватною дійсності, наявний високий коефіцієнт детермінації, що вказує на її хорошу пояснювальну здатність.

Висновки. Підсумовуючи результати дослідження, слід відзначити, що побудовані моделі можуть бути використані для оцінювання впливу зазначених вище факторів на рентабельність на рівні підприємства. Залежно від величини впливу, що характеризується абсолютними величинами коефіцієнтів моделі, доцільно визначати основні пріоритети при розробці виробничих програм забезпечення ефективності діяльності. Подальшого вивчення потребує оцінка взаємозалежності змінних економіко-математичної моделі дослідження ефективності діяльності, побудованої на основі лінійної регресії.

Література

1. Андрійчук В.Г. Економіка аграрних підприємств [Електронний ресурс] / В.Г. Андрійчук. – 2-е

вид., доп. і перероб. – К. : КНЕУ, 2002. – 624 с. – Режим доступу : <http://studentbooks.com.ua/content/view/751/39/1/1/#1695>.

2. Бужин О.А. Оперативне визначення динаміки рентабельності та собівартості продукції тваринництва, складових конкурентоспроможності в умовах ринку / О.А. Бужин // Економіка АПК. – 2007. – № 4. – С. 71–75.

3. Голубева Т.С. Методологічні підходи до оцінки ефективності діяльності підприємства / Т.С. Голубева, І.В. Колос // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 5 (59). – С. 66–71.

4. Кісіль М.І. Критерії і показники економічної ефективності малого і середнього бізнесу на селі / М.І. Кісіль // Економіка АПК. – 2001. – № 8. – С. 59–64.

5. Курган В.П. Економіка аграрних підприємств : навч.-метод. посіб. / В.П. Курган. – Суми : Університетська книга, 2008. – 270 с.

6. Ларіна Я.С. Використання збалансованої системи показників підприємствами АПК / Я.С. Ларіна // Економіка АПК. – 2010. – № 3. – С. 153–157.

7. Мальцев О.В. Витрати та їх вплив на результативність виробництва зерна / О.В. Мальцев // Економіка АПК. – 2008. – № 9. – С. 73–77.

8. Пуцентайло П.Р. Ефективність виробництва в підприємницьких структурах / П.Р. Пуцентайло // Економіка АПК. – 2005. – № 6. – С. 51–57.

9. Виробничий комплекс Хмельницька область за 1990–2015 роки : статистичний збірник / [відпов. за вип. Р.Б. Сумцова]. – Хмельницький : Головне управління статистики у Хмельницькій області, 2014. – 147 с.

10. Тарасенко Г.С. Эффективность сельскохозяйственного производства / Г.С. Тарасенко. – К. : Изд-во УСХА, 1991. – 210 с.

11. Терещенко Т.О. Економетрія : навч. посібник / Т.О. Терещенко, Т.П. Романюк. – К. : КНЕУ, 2000. – 296 с.

12. Коваленко Ю.С. Факторний аналіз економічної ефективності аграрних підприємств України / [Ю.С. Коваленко, І.В. Охріменко, О.В. Демченко та ін.] // Економіка АПК. – 2007. – № 4. – С. 60–67.

Надійшла 04.09.2015; рецензент: д. е. н. Григорук П. М.

МОДЕЛЮВАННЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

В науковій статті розглянуто сучасні підходи до трактування категорії «результативність», сформовано її основні ознаки та визначено напрями дослідження результативності. Проведено економетричне моделювання результативності фінансово-господарської діяльності підприємства в контексті оцінки результатів діяльності, ефективності функціонування та подальшого розвитку.

Ключові слова: результативність, результат, ефективність, економетричне моделювання, концепції аналізу результативності.

O. V. PROSKUROVYCH, M. M. YASTREMSKIY

Khmelnytsky National University

DESIGN OF EFFECTIVENESS OF ENTERPRISE ACTIVITY

The analysis of the theoretical going near a concept «effectiveness», certainly it basic signs and alike and excellent lines with efficiency. Reasonably, the definition of effectiveness as a business entity achieving certain goals, tasks and expected results; a comprehensive description of the effectiveness of the company aimed at further development and achievement of the relevant objectives in the form of a positive result; a multi-level complex characteristic that shows a certain result functioning of the enterprise (quantitative, qualitative) in the context of resources, products, types of activities, which contributes both to enhance the effectiveness of, and the subsequent development of a business entity. It is well-proven that effectiveness of activity of enterprise is a derivative from the got results of activity, efficiency of functioning and development of enterprise status. Research of influence of indexes of efficiency of the use of resources is conducted on end-point of production activity of enterprise. Constructed three econometric models and model changes the trend in commodity products. To predict changes in the effective rate of trend models built four changes in capital, the cost of the hryvnia commodity products, the average productivity per employee and profitability. The attention that the main areas on which the impact is determined: assessment of the impact of production for optimal management strategy; enterprise performance evaluation to determine its attractiveness as a potential object of investment; evaluation of the impact on the macro level of the state.

Keywords: effectiveness, result, efficiency, econometric design, conceptions of analysis of effectiveness.

Постановка проблеми. Сучасні динамічні зміни, що відбуваються в економіці України зумовлюють необхідність пошуку якісно нових підходів до оцінки результативності діяльності підприємств. Вони потребують від підприємств підвищення ефективності виробництва, результативності діяльності, конкурентоздатності продукції і послуг на основі впровадження науково-технічних нововведень, інноваційних форм господарювання і управління виробництвом та активізації підприємництва. В сучасних умовах господарювання для забезпечення сталого економічного розвитку, підприємства змушені постійно оцінювати та підвищувати результативність своєї діяльності [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Фундаментальні здобутки у сфері визначення та управління результативністю діяльності підприємств були отримані у дослідженнях М. Алле, А. Асаула, Е. Барона, А.А. Барсова, В. Батрасова, А.Б. Борисова, Р. Вотермена, В. Геєця, Б. Гоулда, Ф. Друкера, С. Ейлсона, Т. Косянчук, К. Куросави, А. Лоурола, А.М. Матлина, В.М. Московича, Д. Нортон, Т. Питерса, В. Паретто, Т. Питерса, С.Ф. Покропивного, І.І. Прокопенка, В.В. Прядко, Т.Г. Рзаєвої, Д. Скотт Сінка, А.Ф. Сильченкова, Ю. Сьозана, Ф.-А. Хайска, В.Я. Хрипача, Ю.Ф. Шрейдера, Т.С. Хачатурова, та інших.

В сучасних умовах в Україні поширюються методики та системи планування на основі впровадження бізнес-моделювання на певних інформаційних платформах, BSC-планування, інструментарію управління вартістю бізнесу тощо. Визнаючи прогресивність цих підходів, методів і моделей, варто вказати на відсутність вітчизняних аналогічних розробок та алгоритмів адаптації світового досвіду управління підприємствами, існування значного розриву між вітчизняною наукою та практикою господарської діяльності. На наш погляд, саме застосування економіко-математичного моделювання покликано подолати вказані проблеми та вирішити поставлені завдання.

Ускладнення економічних процесів а також нестабільність товарних ринків та мінливість споживчих уподобань, зумовлюють необхідність розробки нових корпоративних механізмів адаптації та досягнення економічних результатів як в довгостроковій, так і в короткостроковій перспективі. Саме розробці практично придатного аналітичного інструментарію управління вітчизняними підприємствами і присвячений матеріал у цій науковій роботі.

Постановка завдання. Метою цієї статті є дослідження теоретичних підходів до категорії «результативність» та обґрунтування економіко-математичних методів і моделей для підвищення результативності діяльності суб'єктів господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Динамічний розвиток економіки країни загалом та кожного суб'єкта виробничо-господарської діяльності передбачає використання нових теоретичних і прикладних підходів щодо підвищення результативності його виробничо-господарської діяльності,

отримання фінансових результатів, забезпечення ефективного управління. Підприємство самостійно планує свою фінансово-господарську діяльність і визначає перспективи розвитку, виходячи з попиту на продукцію (роботи та послуги), необхідності забезпечення виробничого та соціального розвитку та підвищення його доходів [2, 3].

Різноманітність підходів щодо трактування сутності результативності зумовлена неоднаковим розумінням, що є кінцевий результат, та широким спектром застосування цього поняття. Розглянувши ряд наукових робіт [1–9] було сформоване таке визначення результативності – це досягнення суб'єктом підприємництва визначених цілей, завдань та намічених результатів, а ступінь внутрішньої економічності його роботи при досягненні таких цілей характеризує категорія «ефективність».

Оскільки, ефективність характеризує співвідношення різних аспектів: результату і витрати (економічність), результату і мети (результативність), результату і потреб (оптимальність), то зазначені відносини, пропонується вважати критеріями ефективності (рис. 1). Значення кожного критерію характеризує ступінь інтенсивності певної властивості результату, важливого з погляду поставленої мети (цілей, інтересів, витрат) [4].

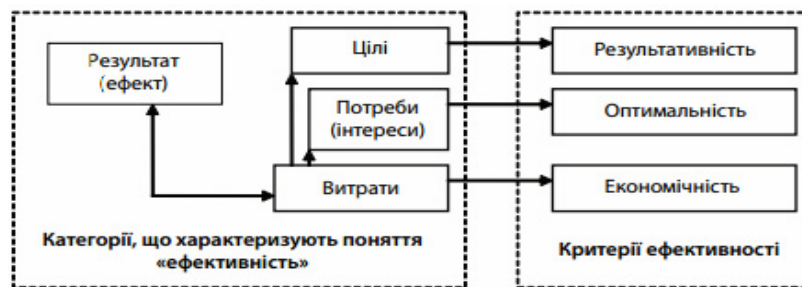


Рис. 1. Зв'язок ключових категорій поняття «ефективність»

Ефективність фінансово-господарської діяльності підприємства повинна сприяти вирішенню двох основних завдань: для виявлення та оцінки рівня використання окремих видів витрат і ресурсів; для економічного обґрунтування і відбору найкращих фінансово-господарських рішень. Вона відображає самостійний процес в економіці підприємства. Саме ефективність за встановленими критеріями економічності, результативності та оптимальності визначає не лише результат, але й доцільність і корисність реалізації заходів щодо розвитку підприємства та досягнення ним певних результатів фінансово-господарської діяльності. Сама діяльність підприємства стає ефективною, якщо управлінським рішенням було обрано правильний напрям її розвитку [5, 6].

Основними напрямками, за якими визначається результативність сьогодні є: оцінювання результативності виробництва для забезпечення оптимальної стратегії управління; оцінювання результативності підприємства для визначення його привабливості як потенційного об'єкта інвестування; оцінювання результативності підприємства на макrorівні з боку держави.

Значного поширення набули чотири концепції аналізу результативності діяльності і розвитку компаній, вибір здійснюється в залежності від мети використання, відповідно застосовуються різні інформаційна база та показники, які аналізуються [7]: ринкова (результативність визначається показниками конкурентоспроможності й ринкової вартості); фінансова (аналізуються показники прибутковості, економічної доданої вартості); витратна (результативність виражається у показниках собівартості та коефіцієнтах економічності); не економічна (не фінансова) (результативність відображається показниками задоволеності клієнтів, інноваційністю діяльності).

Дослідження теоретичних підходів до визначення результативності показало, що на сучасному етапі розвитку наукової думки існує об'єктивна необхідність комплексного поєднання існуючих напрямів визначення результативності [8]. Результативність в першу чергу, спрямована на досягнення певного результату діяльності (бажано позитивного) і відповідно визначеної мети. Крім того, результативність є похідною від ефективності функціонування підприємства і напряму залежить від неї. Також якщо результативність спрямована на певний результат і досягнення відповідної мети, то вона буде спрямована на подальший розвиток і відповідно на подальше покращення ефективності та на оновлену мету і результат. Отже, під результативністю варто розуміти комплексну характеристику ефективності діяльності підприємства спрямовану на подальший розвиток та досягнення відповідної мети у вигляді позитивного результату. Вона являє собою багаторівневу комплексну характеристику, що відображає певний результат функціонування підприємства (кількісний, якісний) у розрізі ресурсів, видів продукції, видів діяльності, що сприяє як підвищенню ефективності діяльності, так і подальшому розвитку суб'єкта господарювання.

Проведені нами дослідження дали змогу зазначити та одночасно підтвердити що існує тісний зв'язок категорій «ефективності» та результативності, при чому результативність діяльності підприємства є похідною від отриманих результатів діяльності, ефективності функціонування та стану розвитку підприємства.

Оскільки результативність діяльності напряму формує результат, що досягнутий відповідно до встановленої мети. Результат діяльності підприємства може доцільно представляти як в кількісному, так і в якісному вираженні. Основними кількісними показниками, що можуть відображати результати діяльності підприємства можуть бути такі: проміжні та кінцеві показники доходів, витрат та фінансових результатів в розрізі видів діяльності господарюючого суб'єкта. Вагомими якісними показниками можуть бути показники рентабельності у розрізі показників ефективності використання у розрізі видів ресурсів, видів продукції, видів діяльності. Крім того зазначені показники можуть бути запропоновані для дослідження ефективності діяльності підприємства [1, 3].

Зважаючи на різноманітність і неоднозначність підходів щодо оцінки результативності фінансово-господарської діяльності підприємства, варто зазначити, що проведення аналізу результативності діяльності підприємства, вибір методів та системи показників повинні базуватись на особливостях діяльності суб'єкта господарювання та мети проведення такого аналізу.

Для оцінки рівня розвитку та результативності діяльності підприємства застосуємо багатофакторний кореляційно-регресійний аналіз. На основі багатофакторних залежностей виводяться математичні моделі з кількома змінними показниками. Залежність результативного показника від впливу окремих факторів дозволяє комплексно аналізувати господарські ситуації та приймати управлінські рішення залежно від результату такого аналізу [9].

Для оцінки впливу ефективності використання ресурсів підприємства на виробничу програму доцільно розробити економетричну модель та здійснити прогнозування випуску продукції, як загального результату діяльності підприємства. Загальним результатом виробничої діяльності підприємства є обсяг товарної продукції. Для дослідження відібрано чотири фактори, що характеризують ефективність використання ресурсів підприємства (фондо- та матеріаловіддачу, витрати на одну гривню товарної продукції, продуктивність праці та заробітна плата одного працівника, рентабельність). Зважаючи на те, що протягом аналізованого періоду обсяг випуску продукції скорочується нами прийнято рішення про визначення причин цієї ситуації. Для цього застосуємо кореляційно-регресійний аналіз з використанням інструменти «Аналізу даних», «Кореляція» та «Регресія» табличного процесору Excel.

Вихідні дані для проведення кореляційно-регресійного аналізу результативності діяльності підприємства подано у таблиці 1.

Таблиця 1

Динаміка результату виробничої діяльності та факторів, що на нього впливає у 2002-2014 рр.

Роки	Обсяг товарної продукції, тис. грн.	Фондовіддача, грн.	Витрати на гривню товарної продукції, грн.	Середньомісячний виробіток одного працівника, грн.	Середньомісячна зарплата одного працівника, грн.	Матеріаловіддача, грн.	Рентабельність, %
2002	40163	4,9	0,98	16235,23	302,60	1,06	21,26
2003	38135	4,6	0,96	16125,36	400,12	1,25	21,89
2004	38521	5,1	0,95	15948,32	510,81	1,23	22,03
2005	39165	5,5	0,86	15956,35	791,46	1,32	22,56
2006	41546	5,6	0,83	15897,56	1023,61	1,42	22,98
2007	43451	6,8	0,85	15856,23	1357,00	1,52	23,04
2008	42254	6,6	0,82	15789,36	1650,00	1,54	22,56
2009	45987	6,8	0,80	15726,36	1807,00	1,69	24,03
2010	45998	6,7	0,79	15645,65	2224,83	1,77	23,80
2011	36515	4,4	1,01	13404,88	2504,41	1,43	28,28
2012	35538	4,3	0,96	13162,22	2247,78	1,62	26,65
2013	33381	4,5	0,99	13438,24	2346,62	1,63	32,20
2014	33759	4,5	0,96	13723,17	2284,55	1,70	34,50

За даними таблиці 1 обсяг товарної продукції впродовж 2002–2014 рр. скоротився на 15,95%, що свідчить про значний спад у виробництві на досліджуваному підприємстві. Тому, засобами кореляційно-регресійного аналізу визначимо найбільш впливові фактори, які суттєво впливають на результат виробничої діяльності:

Y	Y	x ₁	x ₂	x ₃	x ₄	x ₅	x ₆
Y	1						
x ₁	0,9159	1					
x ₂	-0,8619	-0,9197	1				
x ₃	0,7130	0,5992	-0,5673	1			
x ₄	-0,2000	-0,0344	0,0288	-0,7977	1		
x ₅	0,1105	0,3146	-0,3732	-0,4818	0,8554	1	
x ₆	-0,6767	-0,4821	0,4592	-0,8578	0,7441	0,5626	1

За даними кореляційної матриці найбільш суттєво на результативний показник (обсяг товарної продукції) впливає чотири таких фактори: фондовіддача (0,9159), витрати на гривню товарної продукції (-0,8619), середньомісячна продуктивність праці одного працівника (0,7130) та рентабельність (-0,6767). Крім

цього, між фондівдачею та витратами на гривню товарної продукції (-0,9197), середньомісячною продуктивністю праці одного працівника та рентабельністю (-0,8578) існує досить сильна залежність, яка може вказувати на наявність мультиколінеарності між цими факторами. Зважаючи на це, нами побудовано наступні економетричні моделі, основні характеристики яких подано у таблиці 2.

Згідно даних таблиці 2 усі побудовані моделі мають достатнє значення коефіцієнта детермінації, що вказує на те, що відібрані фактори досить суттєво впливають на обсяг товарної продукції. Згідно з трендовими моделями визначено, що часовий фактор чинить досить суттєвий вплив як на обсяг товарної продукції (60,58%), так і на фактори, що на нього впливають: на фондівдачу (58,83%), витрати на гривню товарної продукції (59,55%), середньомісячну продуктивність праці одного працівника (80,04%), рентабельність (92,12%).

Позитивним у досліджених трендових моделях є достовірність побудованих параметрів, що безперечно вказує на якість побудованих трендових моделей. Усі побудовані економетричні та трендові моделі є адекватними, про що вказує перевищення розрахункового значення критерію Фішера над табличним значенням.

Таблиця 2

Основні характеристики економетричних та трендових моделей

показник	рівняння залежності	коефіцієнт детермінації	критерій Фішера		критерій Стюдента					
			розрахункове значення	табличне значення	розрахункові значення					табличне значення
					ta4	ta3	ta2	ta1	ta0	
Обсяг товарної продукції (ТП)	$Y_p = 39463,60 + 2904,5X_1 - 5019,10X_2 - 0,17X_3 - 339,96X_4$	0,9129	20,96	3,84	1,67	0,22	0,36	2,52	1,65	2,31
	$Y_{p1} = 15671,33 + 2821,2X_1 - 5183,93X_2 + 0,88X_3$	0,8825	22,54	3,86		1,77	0,34	2,24	0,75	2,26
	$Y_{p2} = 36202,23 + 2860,87X_1 - 4946,34X_2 - 304,25X_4$	0,9124	31,24			2,70	0,38	2,67	2,07	
	$Y_{p3} = 34472,10 + 2737,85t - 223,28t^2$	0,6058	7,68	4,10			3,47	2,96	12,24	2,23
фондовіддача	$Zx1 = 3,66 + 0,77t - 0,06t^2$	0,5883	7,14				3,70	3,43	5,34	
витрати на гривню ТП	$Wx2 = 1,06 - 0,06t + 0,005t^2$	0,5955	7,36				3,79	3,56	19,15	
продуктивність праці	$Qx3 = 16092,85 + 95,73t - 25,65t^2$	0,8004	20,05				1,95	0,50	27,88	
рентабельність	$Gx4 = 23,26 - 0,95t + 0,13t^2$	0,9212	58,42				4,68	2,30	18,46	

Тому, за побудованими моделями варто здійснити прогнозування і результативного показника і факторів впливу (рис. 2).

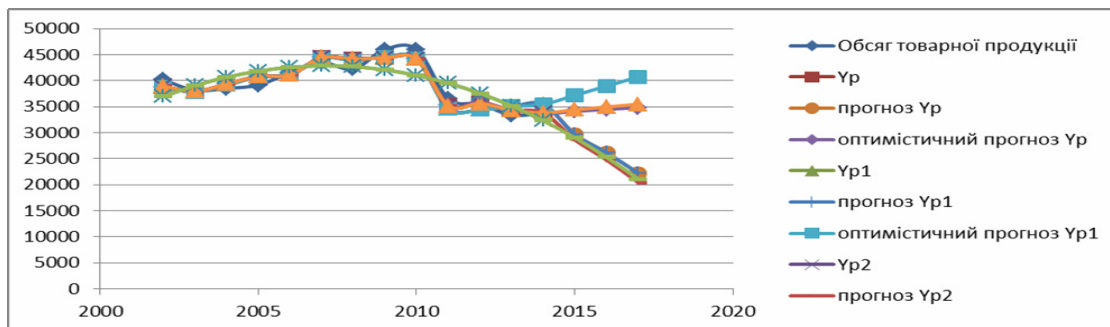


Рис. 2. Фактичні, розрахункові та прогнозні значення зміни обсягу товарної продукції протягом 2002–2017 років

За результатами прогнозування за трендовими моделями на три майбутніх роки 2015–2017 рр. фондівдача та середньомісячна продуктивність праці одного працівника скорочувались, витрати на гривню товарної продукції та рентабельність зростали. Усе це призвело до скорочення обсягу товарної продукції, що свідчить про погіршення результативності виробничої діяльності досліджуваного підприємства, тому нами прийнято рішення відмовитись від прогнозування як факторів так і результативного показника за трендовими моделями, оскільки вони враховують існуючі тенденції зміни показників у минулому, а це не призводить до покращення кінцевого результату виробничої діяльності. Тому, нами було здійснено припущення, що протягом наступних трьох років на підприємстві варто підвищити фондівдачу, середньомісячну продуктивність праці одного працівника та рентабельність на п'ять відсотків, а витрати на гривню товарної продукції скоротити на десять відсотків. Отже, за побудованою трендовою моделлю (4) обсяг товарної продукції у наступних три роки буде скорочуватись і становитиме: у 2015 р. 29038,57 тис. грн, у 2016 р. 25301,55 тис. грн, у 2017 р. 21117,30 тис. грн. А згідно оптимістичного прогнозу за побудованими економетричними моделями (1–3) буде збільшуватись і

становити: за моделлю (1) у 2015 р. 34109,34 тис. грн, у 2016 р. 34494,03 тис. грн, у 2017 р. 34832,72 тис. грн; за моделлю (2) у 2015 р. 37196,16 тис. грн, у 2016р. 38946,23 тис. грн, у 2017 р. 40716,43 тис. грн; за моделлю (3) у 2015 р. 34411,55 тис. грн, у 2016 р. 34964,97 тис. грн, у 2017 р. 35481,76 тис. грн.

Загалом результативність діяльності підприємств спрямована на дотримання так званого «золотого правила економіки» (темпи зростання показників доходів, витрат та фінансових результатів), за якого темпи зростання чистого прибутку мають бути вищі за темпи зростання виручки від реалізації, які повинні випереджати темпи зростання собівартості продукції. На жаль, на досліджуваного підприємстві ця закономірність додержується лише протягом останніх двох років, тому аналітикам підприємства слід провести ретельний аналіз фінансово-господарської діяльності для покращення його результативності.

Висновки. В результаті проведеного дослідження визначено економічний зміст результативності та сформовані наступні напрямки підвищення результативності функціонування підприємства, а саме:

- комплексне дослідження результативності діяльності підприємства слід проводити у розрізі видів діяльності;

- дослідження взаємозалежності темпів зростання проміжних та кінцевих результатів діяльності підприємства (оцінка рівня розвитку) визначає покращення результативності діяльності підприємства;

- застосування кореляційно-регресійного аналізу дозволяє визначити найбільш впливові чинники зміни результативності виробничої діяльності підприємства.

Дослідження динаміки показників за запропонованими напрямками дозволить оперативно реагувати на негативні тенденції зміни витрат, доходів, фінансових результатів та підтримувати відповідний рівень результативності діяльності підприємства і сприяти її позитивній динаміці на перспективу.

Література

1. Асаул А.Н. Производственно-экономический потенциал и деловая активность субъектов предпринимательской деятельности / А.Н. Асаул, М.П. Войнаренко, С.А. Князев, Т.Г. Рзаева ; под ред. А.Н. Асаула. – СПб : АНО ИПЭВ, 2011. – 312 с.
2. Басовский Л.Е. Экономический анализ (Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности) : учеб. пособие / Л.Е. Басовский, А.М. Лунева, А.Л. Басовский. – М. : ИНФРА-М, 2008. – 222 с.
3. Войнаренко М.П. Ділова активність підприємств: проблеми аналізу та оцінки : [монографія] / М.П. Войнаренко, Т.Г. Рзаева. – Хмельницький : ХНУ, 2008. – 284 с.
4. Градобоев Е.В. Особенности оценки эффективности деятельности промышленных предприятий : автореф. дис. на соиск. учен. степени канд. экон. наук / Е.В. Градобоев. – Иркутск, 2009. – 24 с.
5. Дармиць Р.З. Взаємозв'язок результативності та економічної ефективності в системі менеджменту підприємства / Р.З. Дармиць, Н.О. Вацик // НЛТУ У-ни. – 2010. – Вип. 20.12. – С. 153–160.
6. Друкер П. Эффективное управление / П. Друкер ; пер с англ. М. Котельниковой. – М. : Изд-во «Астрель», 2006. – 284 с.
7. Косянчук Т.Ф. Результативність діяльності підприємства та її діагностика/ Т.Ф. Косянчук, Ю.Г. Галкіна // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 3. Т.1. – С. 121–124.
8. Мескон М.Х. Основы менеджмента : [учебник] / М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури ; пер. с англ. ; общ. ред. и вступ. ст. Л.И. Евенко. – 3-е изд. – М. : Дело, 2000. – 704 с.
9. Олексюк О.І. Технологія оцінки результативності діяльності підприємства / О.І. Олексюк // Збірник наукових праць ЧДТУ. Серія: Економічні науки. – Черкаси : ЧДТУ, 2009. – Вип. 22. – Т. 2. – С. 169–173.

Надійшла 04.09.2015; рецензент: д. е. н. Григорук П. М.

УДК 378.6:33

Н. А. РЕБУС, Т. В. АЛЕКСЕЕВА, С. В. ШАЙТУРА, В. В. ДИК
Московский финансово-промышленный университет «Синергия»

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПОСЛЕДСТВИЙ ИНФОРМАТИЗАЦИИ В ОБРАЗОВАНИИ И БИЗНЕСЕ В УСЛОВИЯХ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЩЕСТВА

В данной статье прогресс информационных технологий рассматривается как основной импульс к развитию и формированию информационного общества, а также психологические последствия информатизации и использование некоторых компонентов для оптимизации рабочего процесса и процесса обучения в разрезе использования информационных технологий.

Ключевые слова: глобальная экономика, информационное общество, ресурсы знаний, научно-технический прогресс, геймификация, психологические последствия информатизации.

N. A. REBUS, T. V. ALEKSEEVA, S. V. SHAYTURA, V. V. DIK
University "Sinergy", Moscow, Russia

USAGE OF INFORMATIZATION CONSEQUENCES IN EDUCATION AND BUSINESS UNDER CONDITIONS OF INFORMATIONAL SOCIETY

In this article the progress of data engineering is assumed as a main impulse to development and generating of knowledge society, and also mental implications of IT development and usage of certain components for worker and educative process optimization are broken down by usage of IT solutions.

Keywords: global economy, knowledge society, knowledge asset, technological advances, gamification, mental implications of IT development.

Научно-технический прогресс, осуществляемый под влиянием крупнейших научных и технических открытий, оказывая воздействие на все стороны жизни общества и предъявляя возрастающие требования к уровню образования, квалификации, культуры, организованности, ответственности работников, охватывает наряду с промышленностью сельское хозяйство, транспорт, связь, медицину, образование, быт.

Результатом научно-технического прогресса последних десятилетий стала так называемая информационная революция, характеризующаяся появлением сетевой экономики и развитием информационного общества. Международные коммуникации и внедрение информационных технологий в процессы производства и управления, объединение всемирных информационных сетей обеспечили появление новых моделей управления, ориентированных на интеграционные процессы субъектов экономики, функционирующих на основе глобальных сетевых бизнес-взаимодействий.

Каждое десятилетие имеет свои глобальные тенденции. Они являются драйверами создания новых инструментов, появления новых понятий. В 1990–2000 гг. возникли такие процессы, как распределенность, глобализация и бизнес-реинжиниринг. А в 2004–2014 это облачные технологии и аренда SaaS; «мобилизация» (BYOD); виртуализация (географическая и облачная), сетевая глобализация и распределенность на фоне разделения компетенций и аутсорсинга; BigData. Для достижения успеха организациям и управленцам в условиях информатизации надо принимать во внимание явления, обозначаемые этими понятиями.

Можно отметить негативные явления автоматизации [1]:

- усиление влияния ИТ на жизнь людей и работу организации и необходимость фильтрации поступающей информации;
- усиление влияния ИТ на работу организации и необходимость постоянной взаимной адаптации информационных систем и персонала: обучение персонала работе с ИС и постоянный реинжиниринг бизнес-процессов и реорганизация организационной структуры предприятия, а с другой стороны локализация и адаптация ИС к постоянно меняющимся требованиям бизнеса. [2]
- возникновение проблемы адаптации людей к среде информационного общества и постепенная смена парадигмы управления для виртуальных предприятий, управления контентом и знаниями, онлайн обучения, принятия решений;
- изменение юридических факторов регулирования экономики вследствие расширения сетевых взаимодействий.

Педагоги, психологи, социологи и другие исследователи озабочены влиянием информационных технологий на психологическое формирование личности, поэтому изучение психологических последствий информатизации (ППИ) приобретает в последнее время особую значимость.

Нет однозначно негативного или однозначно позитивного влияния информационных технологий на формирование личности. Применение информационно-коммуникационных технологий как порождает множество проблем, так и дает толчок к развитию новых сфер деятельности.

В таблице 1 представлены негативные и позитивные качества, связанные с

«компьютеризованностью» общества и последствия их влияния на личность.

Таблица 1

Влияние компьютеризованности общества на личность

Негативные последствия информатизации	Преимущества информатизации
Демотивация умственной деятельности (многие начинают руководствоваться принципом «зачем думать самому, если все написано за меня?»)	Самостоятельный поиск необходимой информации повышает способность быстро обрабатывать информацию, способствует ознакомлению с противоположными точками зрения, а также умению вести дискуссии [4]
Вытеснение интеллектуальной деятельности человека машинным интеллектом	Многие люди начинают перенимать в свой стиль общения лаконичность формулировок, снижение эмоциональной окраски
Отождествление техники с живым человеком	Обучение с использованием информационных технологий может оказаться более наглядным, вывести на новый уровень способы взаимодействия обучающегося и педагога, то есть, за рамки авторитарного стиля, что может положительно сказаться на восприятии информации
Поверхностный, временный характер общения, не включающий в себя стремление поддерживать интерес к общению, а также, анонимность, которая может сформировать ощущение вседозволенности в общении	Общение в сети предоставляет возможность выбора собеседников по интересам и потребностям, в отличие от «вынужденного» общения в реальности
Хакерство, зачастую в виртуальной реальности человек пытается скомпенсировать социальную незрелость и комплексы, утверждаясь за счет достижений в игровой и хакерской деятельности	Использование информационных технологий для моделирования различных ситуаций и условий, что помогает человеку с нарушением социальных функций пробовать себя в общении (такой человек знает, что при дискомфорте он может прервать общение в любой момент, а анонимность при этом способствует «раскрытию» личности) [3]
«Игровая наркомания», злоупотребление жестокими играми и интернет-общением могут привести к ситуации, когда человек теряет способность различать живое и мертвое	Возможность «заочно» попадать в другую географически удаленную среду, что приводит к усвоению этнического разнообразия и обмену культурными ценностями
Замещение письменности на машинопись («кнопочное письмо») у детей, может негативно повлиять на мелкую моторику и помешать развитию и стимулированию мозговой деятельности	Повышение навыков электронного (делового) письма, формирование нового, индивидуального «этикета» общения и сочетание личностного и делового общения [5]
Утрата способности отстаивания своего мнения, снижение стрессоустойчивости, уход от проблем, а не их решение (человек предпочитает не вступать в конфликт или же не высказывать негативную информацию напрямую собеседнику, а делает это, что называется, отгородившись стеклянным экраном, находясь в недостижимости, создавая ложное ощущение уверенности и убедительности (и предоставляя себе «пути отхода» – ведь в любой момент можно просто прервать общение, отключив способ коммуникации)	Обучение посредством сети даёт возможность выбора как предмета обучения, так и способа преподавания или преподавателя
Возможность использования анонимности с неблагородными целями	Доступ к разнообразной информации, способствующий расширению интересов и сферы общения

Для того, чтобы минимизировать негативные психологические последствия от использования сетевых и других информационных технологий достаточно всего лишь не злоупотреблять их применением сверх меры.

Так как использование компьютеров в процессе обучения и профессиональной деятельности неизбежно, необходимо оптимальное применение информационных технологий во избежание ущерба здоровью, а в учебном процессе ещё и во избежание потери интереса к познанию.

В настоящее время в процесс обучения и в бизнес-процессы уверенно входит такая методика как «геймификация», которая использует компоненты, взятые из компьютерных игр, для того, чтобы вовлечь пользователя в процесс обучения или в рабочий процесс и стимулировать его выполнить нужное действие. К таким компонентам можно отнести:

- командную работу;
- правила игры или работы;
- достижения;
- аватары;
- бои с другой командой, игроком, босом;
- коллекционирование;

- открытие нового контента, возможностей;
- рейтинг игрока по отношению к другим, очки, уровни, репутация;
- квесты, задания.

Если понимать, какие чувства вызывает игра, и какие потребности она удовлетворяет, можно варьировать те или иные компоненты игровых механик в интерфейсах корпоративных и обучающих информационных систем, например:

- преодоление препятствий дает толчок к решению пользователем различных проблем, позволяя ему совершенствоваться, а в случае удачного решения проблемы, позволит ощутить чувство превосходства и признание коллег;
- командная работа, помощь другим или, наоборот, доминирование позволяют пользователю почувствовать свою социальную значимость;
- проявление своей оригинальности, фантазии или протеста способствуют самовыражению пользователя (обучающегося или сотрудника);
- элемент открытия разжигает любопытство, приводит к получению нового опыта, что особенно полезно в процессе обучения;
- элемент коллекционирования стимулирует желание удачно завершить начатое дело;
- сюрпризы вызывают неожиданные позитивные эмоции, разжигают азарт выполнения подобных действий;
- в целом использование игровых форм позволяют пользователю отвлечься и отдохнуть, чтобы накопить силы для дальнейшей работы.

Таким образом, геймификация на предприятии позволит обеспечить пользователю повышение производительности его труда, улучшить взаимодействие с коллегами и техническими устройствами, а также будет способствовать распространению знаний. Все это отразится на эффективности работы всего предприятия и повысит его конкурентоспособность.

Плюсы использования элементов геймификации в образовательном процессе очевидны: обучающиеся получают как социальные навыки (умение работать в группе, умение договариваться, умение коммуницировать удаленно), так и образовательные (развитие логического мышления, развитие стратегического мышления, умение анализировать информацию, навыки поиска информации). По мнению экспертов, компьютерные игры обладают уникальной для остальных типов медиа возможностью сообщать знания о реальном мире через интерактивное погружение в мир виртуальный. Детально продуманные игровые симуляторы позволяют дать обучающемуся не просто информацию, а целую систему знаний, и, в зависимости от того насколько правильно они интегрированы в общую стратегию обучения зависит эффективность их использования.

Анализ тенденций информатизации позволяет утверждать, что информационные технологии будут доминировать в постиндустриальной экономике, открывая новые возможности в развитии цивилизации, куда можно отнести удаленное обучение, страхование, биллинг, оплату коммунальных услуг и др. [7]. И при изменении бизнеса (организационной структуры, бизнес-процессов, стратегии, регламентов и стандартов) требуется внедрение и использование таких информационных систем, которые являлись бы эффективным инструментом для решения задач бизнеса.

Руководителям современных предприятий приходится следить за достижениями в представляющей для них интерес и смежных областях научных знаний, адаптироваться к ним и оперативно реагировать на них. Некоторым приходится делать значительные инвестиции в научные разработки. Технологически несовременная компания гораздо менее конкурентоспособна вследствие воздействия на неё научно-технического прогресса. [6] Использование достижений научно-технического прогресса как коренного, качественного преобразования производительных сил на основе возрастающего взаимодействия информатизации, в условиях конкурентной борьбы на рынке позволяет предлагать более качественную продукцию, работы, услуги, снижать собственные затраты на производство.

Выводы

Таким образом, компьютерные игры, принадлежащие к индустрии развлечений, могут быть использованы в корпоративных информационных системах и образовательных информационных системах. При разумном сочетании функционала ERP-систем и элементов компьютерных игр получим функционал системы, которая предоставляет интегрированный доступ по запросу к информации, совету, опыту обучения и инструментам, для возможности достижения высокого уровня в производительности труда с минимальной поддержкой другими людьми. По функционалу подобные системы относятся к системам класса IPSS и EPSS. Подобные системы помимо дружественного интерфейса и учета психологических особенностей и менталитета пользователя будут сочетать в себе констатирующее программное обеспечение, то есть соответствующие данные (например, учебный материал, примеры, случаи и т.д.), моделирующее программное обеспечение (которое подготавливает ответ на вопрос: «Что будет если?», советующее программное обеспечение (которое может дать ответ на вопрос «Как сделать, чтобы?») и, наконец, обучающее программное обеспечение. Это позволит значительно увеличить объем малоформализуемого информационного потока, проходящего через ИС.

Література

1. V.V. Dik, Competitive advantages of the program product and their relations to competitiveness of its consumer and producer. Contemporary competition. 2012. № 6. S. 103–117.
2. A.I. Urintsov, (2000) Organization and structure of multiplayer economic management information system of collection of the Central Bank of the Russian Federation. Monography. Moscow: Moscow State University of Economics, Statistics and Informatics, 2000. 302 p.
3. Алексеева Т.В. Групповая работа как способ формирования профессиональных навыков в сфере информационных технологий / Т.В. Алексеева, Л.А. Кокарева // Сборник материалов Седьмого Международного научного конгресса «Роль бизнеса в трансформации общества–2013», Москва, 8–12 апреля 2013 г. / Московский финансово-промышленный университет «СИНЕРГИЯ». – М. : Экон-информ, 2013. – С. 416–418.
4. Алексеева Т.В. Информационные аналитические системы : учебник / Т.В. Алексеева, Ю.В. Амириди, В.В. Дик [и др.] ; под ред. В.В. Дика. – М. : Московский финансово-промышленный университет «Синергия», 2013. – 384 с.
5. Алексеева Т.В. Методика интерактивного обучения технологии обработки текста / Т.В. Алексеева // Материалы I Международной научно-практической конференции «Наука и образование: векторы развития», 25 ноября 2013 г. – Чебоксары : Экспертно- методический центр, 2013.
6. Рубин Ю. Б. Конкурентные позиции участников рынка в конкурентной среде / Ю. Б. Рубин // Современная конкуренция. – 2014. – № 2 (44). – С. 121–143.
7. Шайтура С.В. Перспективы развития международного образования в рамках Россия – Болгария / С.В. Шайтура // Дистанционное и виртуальное обучение. – 2012. – № 10. – С. 85–90.

Надійшла 05.09.2015; рецензент: д. е. н. Алферова З. В.

ДОСЛІДЖЕННЯ УСУНЕННЯ НЕГАТИВНОГО ВПЛИВУ ВИРОБНИЧИХ РИЗИКІВ НА ТЕРМІНИ РЕАЛІЗАЦІЇ БУДІВЕЛЬНИХ ПРОЕКТІВ

В даній статті представлено дослідження усунення проблеми негативного впливу виробничих ризиків на планування термінів реалізації проектів будівництва. Відсутність методики комплексного обліку всіх факторів ризику при плануванні будівельного виробництва виключає комплексне прогнозування можливих зривів прийнятої тривалості реалізації будівельних проектів. Завдяки залученню узагальнювального показника виробітку працівників минулих періодів при розрахунках методами теорії ймовірностей та математичної статистики тривалості реалізації проекту будівництва можна зменшити невизначеність цих термінів та збільшити надійність прийнятих планових рішень. Надійність прийнятої тривалості реалізації проекту будівництва із залученням вище вказаного показника може бути досліджена через застосування методів теорії ймовірностей і математичної статистики.

Ключові слова: виробничі ризики, будівельний проект, реалізація, усунення, математична статистика, теорія ймовірності, прогнозування.

V. O. REVIKIN

Khmelnytsky National University

RESEARCH ELIMINATION OF THE NEGATIVE IMPACT OF PRODUCTION RISKS IN TERMS OF IMPLEMENTATION OF CONSTRUCTION PROJECTS

This article presents a research on the problem of elimination of negative influence of production risks on planning the timing of construction projects. The lack of a comprehensive methodology taking into account all risk factors when planning construction eliminates complex forecasting potential disruption to the adopted duration of construction projects. By engaging the general indicator production output workers in past periods when the calculation methods of probability theory and mathematical statistics duration of the construction project can be reduce the uncertainty of terms and to increase the reliability of the planning solutions. The reliability of the adopted duration of the construction project with the involvement of the above mentioned indicator can be investigated through the application of methods of probability theory and mathematical statistics.

Keywords: production risks, development project, implementation, troubleshooting, mathematical statistics, probability theory, forecasting.

Кожен учасник торгів, який бажає виграти змагання за отримання підяду на зведення виставленого на тендер об'єкта будівництва, приймаючи рішення про терміни його зведення, повинен враховувати наступне.

1. З одного боку, для перемоги в тендері бажано виставити меншу, ніж його конкуренти, тривалість реалізації проекту, тобто призначити мінімально можливу тривалість реалізації проекту.

2. З іншого боку, встановлюючи мінімально можливу тривалість реалізації проекту, кожен учасник торгів повинен оцінити і по можливості зменшити ймовірність невиконання заявленого терміну реалізації проекту, адже порушення договірної тривалості будівництва тягне за собою економічні санкції замовника, збитки підрядника.

Ні в кого з них немає і не може бути повної впевненості в успішному результаті реалізації проекту. Ризик при встановленні тривалості реалізації проектів загальноновизнаний і неминучий [1]. Щоб знизити втрати від можливих прорахунків при встановленні тривалості реалізації проектів, необхідні додаткові дослідження, що дозволяють оцінити рівень невизначеності та ризику прийнятих рішень на всіх етапах реалізації проекту, в тому числі і при призначенні тривалості його реалізації. Під невизначеністю розуміється [2] неповнота або неточність інформації про умови реалізації проектів, у тому числі – про пов'язані з ними витрати і результати. Невизначеність, пов'язана з можливістю виникнення в ході реалізації проекту несприятливих ситуацій і наслідків, характеризується поняттям ризику. Повний і достовірний набір можливих сценаріїв розвитку нестандартних ситуацій будівництва, що призводили до ризику досягнення поставлених цілей, в тому числі порушення встановленої тривалості реалізації проектів, різноманітний і в кожному конкретному випадку оригінальний. В існуючій літературі наводиться широкий спектр можливих варіантів виробничих ризиків. Так, в [2] наводиться класифікація 85 можливих видів ризиків, облік яких повинен забезпечити достатню надійність прийнятих планових рішень. Серед них порушення матеріально-технічного постачання; кліматичні зміни, природні і кліматичні катаклізми; недостатність робочої сили; погані умови на будівельному майданчику; помилки планування і недостатня координація робіт; некваліфікований персонал і низький рівень управління; невраховані зовнішні і внутрішні негативні чинники; погіршення якості та продуктивності праці; помилки у проектно-кошторисній документації; демонтаж і передислокація пошкодженого технологічного обладнання; порушення запланованого ритму діяльності; неповнота або неточність техніко-економічної інформації; виробничо-технологічні невизначеності (аварії, відмови обладнання, виробничий брак тощо).

Відсутність методики комплексного обліку всіх цих та інших факторів ризику при плануванні будівельного виробництва виключає комплексне прогнозування можливих зривів прийнятої тривалості реалізації будівельних проектів, що вкрай необхідно на стадії тендерних і договірних відносин. Вирішити цю проблему можна використанням в планових розрахунках такого узагальнюючого показника як виробіток робітників. Досягнутий в минулому періоді планування виробіток робітників у натуральному або грошовому виразі як функція багатфакторного впливу негативних і позитивних умов виробництва минулого найбільш повно враховує комплексний вплив самого широкого спектра невизначеностей і ризиків виробництва, в тому числі врахованих і неврахованих у наведеній вище класифікації. Облік ймовірності можливого впливу негативних факторів виробництва на тривалість реалізації проекту в майбутньому здійснюється встановленням на підставі досвіду минулого періоду планування обсягу виробітку робочих Wo_i , Wp_i , Ww_i при виконанні роботи i ($i = 1, 2, 3, \dots, m$) [3].

Надійність прийнятої тривалості реалізації проекту, як і зворотна їй величина, – ризик зриву цієї тривалості, можуть бути досліджені методами теорії ймовірностей і математичної статистики [4], якщо розглядати їх як функцію деякої суми ризиків зриву тривалості окремо взятих робіт, що визначають тривалість реалізації проекту в цілому.

Дослідження в цій сфері встановили [5], що час виконання кожної окремо взятої роботи апроксимується β -розподілом. Якщо це вірно, то розподілення часу виконання окремо взятої роботи, а також проекту в цілому є нормальним, тобто симетричним щодо середнього випадкового значення величини розподілу (рис. 1).

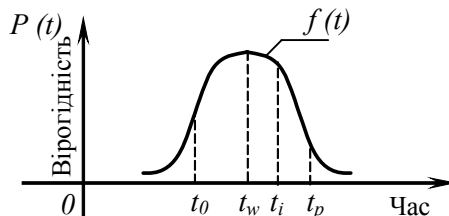


Рис. 1. Стандартний нормальний розподіл тривалості виконання окремо взятої роботи, реалізації проекту в цілому: t_0 – оптимістична тривалість; t_w – найбільш ймовірна; t_p – песимістична тривалість; t_i – очікувана тривалість.

Нормальний закон розподілу дозволяє визначити ймовірність реалізації проекту у встановлений термін, а також оцінити рівень ризику зриву цього терміну з урахуванням величини ступеня розсіювання і стандартного (середньоквадратичного) відхилення тривалості робіт, що визначають тривалість реалізації проекту в цілому.

На підставі значення обсягу виробітку робочих Wo_i , Wp_i , Ww_i та значення кількості трудових ресурсів Rab_i розглянутої роботи i ($i = 1, 2, \dots, m$), визначимо імовірнісні характеристики їх тривалості:

– оптимістична тривалість

$$t_{0i} = St_i / (Wo_i \cdot Rab_i); \quad (1)$$

– песимістична тривалість

$$t_{pi} = St_i / (Wp_i \cdot Rab_i); \quad (2)$$

– найбільш ймовірна тривалість

$$t_{wi} = St_i / (Ww_i \cdot Rab_i); \quad (3)$$

де St_i – кошторисна вартість i -ї роботи.

Так як очікувана тривалість розглянутої роботи $t_i = (t_{0i} + 4 \cdot t_{wi} + t_{pi}) / 6$ (згідно з методом PERT), то підставивши відповідні значення і виконавши незначні перетворення, отримаємо:

$$t_i = (St_i \cdot (Ww_i \cdot Wo_i + 4 \cdot Wp_i \cdot Wo_i + Wp_i \cdot Ww_i)) / (6 \cdot Wp_i \cdot Ww_i \cdot Wo_i \cdot Rab_i). \quad (4)$$

Ступінь розсіювання очікуваної тривалості t_i визначається її дисперсією:

$$\sigma_i^2 = \left(\frac{t_{pi} - t_{0i}}{6} \right)^2 = \left(\frac{St_i \cdot (Wo_i - Wp_i)}{6 \cdot Wp_i \cdot Wo_i \cdot Rab_i} \right)^2. \quad (5)$$

Стандартне (квадратичне) відхилення реальної тривалості розглядати роботи від її розрахункового значення:

$$\sigma_i = \sqrt{\sigma_i^2} = \frac{St_i \cdot (Wo_i - Wp_i)}{6 \cdot Wp_i \cdot Wo_i \cdot Rab_i}. \quad (6)$$

Значення тривалості реалізації проекту в цілому визначається як сума математичних очікувань тривалості послідовно виконуваних робіт, які не мають вільного понад t_i часу на виконання, а стандартне відхилення тривалості реалізації проекту σ – як сума стандартних відхилень цих робіт:

$$\sigma = \sum_{i=1}^{m_1} \sigma_i. \quad (7)$$

Якщо ж роботи, що не мають вільного понад t_i часу, не виявлені, то з деяким допущенням

стандартне відхилення часу реалізації проекту в цілому може бути прийнятим рівним сумі стандартних відхилень робіт проекту:

$$\sigma = \sum_{i=1}^m \sigma_i. \quad (8)$$

Нормальний розподіл тривалості виконання окремих робіт дозволяє визначити ймовірність можливого порушення встановленої тривалості t_{np} реалізації проекту в цілому. Ймовірність того, що фактична тривалість реалізації проекту t_{np} прийме значення, що належить інтервалі (α, β) , дорівнює [6]:

$$P(\alpha < t_{np} < \beta) = \frac{1}{\sigma\sqrt{2\pi}} \int_{\alpha}^{\beta} e^{-\frac{(x-a)^2}{2\sigma^2}} dx, \quad (9)$$

де a – математичне сподівання тривалості реалізації проекту рівне t_{doc} .

Використовуючи функцію Лапласа

$$\Phi(t_{np}) = \frac{1}{\sqrt{2\pi}} \int_0^{t_{np}} e^{-\frac{z^2}{2}} dz, \quad (10)$$

отримаємо ймовірність реалізації проекту в часовому інтервалі $(\alpha < t_{np} < \beta)$:

$$P(\alpha < t_{np} < \beta) = \Phi\left(\frac{\beta-a}{\sigma}\right) - \Phi\left(\frac{\alpha-a}{\sigma}\right), \quad (11)$$

визначивши значення $\Phi\left(\frac{\beta-a}{\sigma}\right)$ і $\Phi\left(\frac{\alpha-a}{\sigma}\right)$, за таблицею значень функції Лапласа знайдемо шукану ймовірність $P(0 < t_{np} < \beta)$.

Значення ймовірності реалізації проекту $P(0 < t_{np} < \beta)$ дозволяє визначити рівень ризику зриву прийнятої тривалості реалізації проекту. Рівень ризику зриву встановленої тривалості реалізації проекту $R(0 < t_{np} < \beta)$ є зворотна величина ймовірності його реалізації:

$$R(0 < t_{np} < \beta) = 1 - P(0 < t_{np} < \beta). \quad (12)$$

Отже, показник виробітку працівників в минулих періодах грає важливу роль в усуненні ризиків зриву термінів реалізації будівельних проектів. Завдяки використанню його в розрахунках термінів реалізації будівельних проектів методами теорії ймовірності та математичної статистики можна встановити надійність цих термінів та усунути ймовірнісний вплив багатьох із негативних факторів, котрі впливають на вище вказану тривалість реалізації проектів будівництва.

Література

1. Білоконь А.І. Аналіз впливу ризиків на тривалість робіт по проектах, визначення їх розміру та ймовірностей / А.К. Капічін, І.В. Тріфонов. – Дніпропетровськ : ПГАСА, 2005. – Вип. 10. – С. 222–223.
2. Ильин Н.И. Управление проектами / И.Г. Лукманов, А.М. Немчин. – СПб : «Два-три», 2006. – 610 с.
3. Ревякін В.О. Дослідження реалізованості проектів будівництва зі змінною потужністю будівельних потоків / В.О. Ревякін // Економіка і організація управління. – Донецьк : ДНУ, 2013. – С. 110–113.
4. Ивахненко А.Г. Самоорганизация прогнозирующих моделей / Мюллер Й.А. – К. : Техника, 2005. – 223 с.
5. Эддоус М. Методы принятия решений / Стэнсфилд Р. ; пер с англ. – М. : Аудит, ЮНИТИ, 1997. – 590 с.
6. Joel N. Franklin. Methods of Mathematical Economics. Linear and Nonlinear Programming, Fixed-Point Theorems. Pasadena, California: SIAM, 2012.

Надійшла 03.09.2015; рецензент: д. е. н. Ведерніков М. Д.

ОЗНАКИ НЕГАТИВНИХ ТЕНДЕНЦІЙ РОЗВИТКУ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ ЗА ПОКАЗНИКАМИ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ЇХ ДІЯЛЬНОСТІ

В статті досліджено основні концептуальні положення теорій розвитку вітчизняних і зарубіжних авторів, що відображають результативність та розвиток підприємств і окреслено основні їх характеристики. Проведено виокремлення та групування окремих напрямів формування результатів діяльності підприємств у розрізі форм фінансової звітності господарюючих суб'єктів. Проведено дослідження показників фінансової звітності за основними її елементами та окреслено негативні тенденції їх динаміки. Визначено основні групи показників попередньої оцінки та діагностики негативних тенденцій розвитку підприємства за умов нестабільної економіки.

Ключові слова: економічне зростання, сталий розвиток, стадії життєвого циклу, фази функціонування, фінансова звітність, результативність діяльності, негативні тенденції показників.

G. I. RZAEV, P. P. ANTONYUK, T. G. RZAEVA

Khmelnytsky National University

SIGNS OF NEGATIVE DEVELOPMENT TRENDS OF MANAGEMENT SUBJECTS BY INDEXES OF EFFECTIVENESS OF THEIR ACTIVITY

The substantive conceptual provisions of theories of development of home and foreign authors that represent effectiveness and development of enterprises and their basic descriptions are outlined in the article. A selection and grouping of separate groups of indexes are conducted in relation to forming of results of activity of enterprises in the cut of forms of the financial reporting of managing subjects. The groups of factors, that stipulate effectiveness of activity of enterprises and their dividing is offered into external, internal, general, are certain. Connection of phases of functioning of subjects of small business is traced with effectiveness of their activity and their basic signs are outlined. The leading signs of negative progress of subjects of manage trends are certain in the cut of elements of the financial reporting. A study of indexes of the financial reporting is undertaken after her basic elements and the negative tendencies of their dynamics are outlined. The basic groups of indexes (indexes of structure, indexes of effectiveness of functioning, indexes of efficiency of activity, interdependence of rates of increase of basic indexes of the financial reporting, financial coefficients) of preliminary estimate and diagnostics of negative progress of enterprise trends are set at the terms of unstable economy.

Keywords: economy growing, steady development, stages of life cycle, phase of functioning, financial reporting, effectiveness of activity, negative tendencies of indexes.

Вступ. Сталий розвиток і як наслідок економічне зростання є метою діяльності будь-якого підприємства. Проблеми економічного зростання завжди привертати увагу та займали провідне місце у дослідженнях провідних науковців. Економічне зростання та сталий розвиток суб'єктів господарювання, галузей промисловості, окремих регіонів обумовлює в кінцевому рахунку розвиток країни. Наслідки економічної кризи та відповідно нестабільності функціонування мають безпосередній вплив на результати діяльності підприємств.

За сучасних умов є важливим здійснювати постійний контроль негативних тенденцій динаміки фінансових показників, що обумовлюють в кінцевому рахунку результативність діяльності підприємств. Результативність діяльності підприємств відображається в першу чергу у показниках фінансової звітності. Динаміка показників фінансової звітності є прямим відображенням динаміки показників доходів, витрат та фінансових результатів, а також стану його активів і джерел їх формування, які потребують оперативного дослідження та постійного моніторингу за умов, що склалися.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми економічного зростання досліджувались такими провідними діячами, як К. Маркс, А. Маршалл, Дж. М. Кейнс, Е. Лундберг, Е. Ліндаль, Р. Харрод, Г. Фельдман, Є. Домар, П. Самуельсон, А. Пезенті, К. Макконнелл, С. Брю, Р. Солоу, Р. Нуреев, А. Філіпченко та ін. Еволюцію поглядів на економічне зростання і сталий розвиток дослідив Л. Корнійчук [2; 3]. В.М. Геєць дослідив та провів системні узагальнення окремих питань економічного зростання та розвитку за нестабільності [1]. Сучасні варіації вживання «золотого правила економіки підприємства» дістали подальший розвиток у дослідженнях як зарубіжних, так і вітчизняних вчених, а саме: М.С. Абрютіної, М.П. Войнаренко, В.М. Гейця, А.В. Грачева, В.А. Забродського, В.А. Зінченко, В.В. Ковальова, Ю.С. Копчак, М.О. Кизим, Є.В. Мних, В.О. Мец, В.О. Подільської, О.В. Яріш та ін.

Значна кількість теоретичних підходів до питань розвитку підприємства та результатів його функціонування, що більшою мірою формується за показниками фінансової звітності вимагає подальших досліджень та розробок щодо обґрунтування напрямів прояву негативних тенденцій розвитку з метою їх подальшого використання та пошуку шляхів підвищення ефективності діяльності підприємств за умов нестабільного середовища.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження окремих аспектів оцінки результативності діяльності підприємств за показниками їх фінансової звітності та визначення ознак негативних тенденцій розвитку. Мета статті досягається шляхом виконання наступних завдань:

- виокремлення та групування окремих напрямів формування результатів діяльності підприємств у розрізі форм фінансової звітності;
- дослідження показників фінансової звітності за основними її елементами та окреслення негативних тенденцій їх динаміки;
- визначення основних груп показників попередньої оцінки та діагностики негативних тенденцій розвитку підприємства за умов нестабільної економіки..

Виклад основного матеріалу дослідження. Результати функціонування та розвитку завжди знаходять своє відображення в показниках фінансової звітності підприємств. Саме динаміка показників фінансової звітності є прямим відображенням стану його активів та джерел їх формування підприємства, динаміки показників доходів та витрат за видами діяльності підприємства, які потребують постійного дослідження та оперативних управлінських рішень.

Як на рівні підприємства, так і за його межами використовується ціла система економічних показників що слугують основними індикаторами оцінки результативності діяльності підприємств. На сьогодні існує ряд проблем, що утруднюють процес оцінки результативності діяльності підприємства, а саме: відсутність єдиного підходу до оцінки рівня економічного розвитку і як наслідок не розробленість гнучкої системи показників, їх взаємозв'язку та взаємозалежності з метою дослідження динаміки результатів діяльності підприємства. Вимоги часу на перший план висувають нагальну потребу щодо розробки єдиної системи показників, що ґрунтується за інформацією фінансової звітності і всебічно відображає результативність діяльності господарюючих суб'єктів.

Результативність діяльності підприємства відображається в першу чергу на динаміці доходів, витрат, фінансових результатів (прибутків, збитків), фінансовому стані, коливанні фінансової стійкості, ділової активності, ліквідності, конкурентоспроможності, фінансовій безпеці підприємства та ін. Ситуація що склалася викликає об'єктивну необхідність постійного дослідження окремих показників фінансової звітності. Саме показники фінансової звітності відображають реальний стан підприємства та його перспективи щодо підвищення ефективності та результативності діяльності підприємства.

В економічній літературі не існує єдиного погляду на питання економічного розвитку та економічного зростання. Умови функціонування підприємств у конкурентному середовищі, що знаходиться під впливом зовнішніх та внутрішніх факторів, висувають проблеми сталого розвитку, економічного зростання за умов нестабільності на одне з перших місць.

Основоположником теорії економічного зростання вважається англієць Р. Харрод (1939 р.). Аналогічний висновок щодо доцільності і необхідності постійного темпу зростання як вирішальної умови динамічної рівноваги зробив американський вчений Є. Домар. В економічній літературі прийнято визначати здобуток обох вчених як модель Харрода – Домара. Є. Домар наголошує, що автором першої в світі моделі економічного зростання (1928 р.) був російський економіст Г. Фельдман. Модель не була сприйнята у країні, а науковець став всесвітньо відомим лише у 1957 р., після виходу у світ книги Є. Домара «Нариси теорії економічного зростання» [2, с.85].

Нами виділено основні концептуальні положення зазначених теорій, які, на нашу думку, є актуальними за сучасних умов, і з одного боку, формують, а з іншого, впливають на результативність діяльності підприємств, галузі, економіки. Узагальнення проведені нами дали змогу зауважити, що економічне зростання та сталий розвиток можливі при умові:

- стабільних темпів зростання (фактичних, гарантованих, природних), що забезпечуються повним використанням факторів виробництва (Р. Харрод);
- доцільності і необхідності постійного темпу зростання як вирішальної умови динамічної рівноваги (Є. Домар);
- тривалого зростання норми заощаджень, капіталоозброєності, продуктивності (Р. Солоу);
- досліджень динаміки соціальних процесів та підтримки новаторських функцій Й. Шумпетера
- пошуку способів, щоб уникнути «блокування зростання» (Дж. М. Кейнс);
- класифікації факторів економічного зростання (Е. Лундберг, Е. Ліндаль);
- зростання кількісного і якісного, що сприяють «зростанню» і «розвитку» (А. Пезенті);

Значну увагу питанням економічного розвитку України, в умовах формування нового економічного укладу, за умов нестабільності, приділив відомий сучасний науковець В.М. Гєсєць.

Автором досліджено динаміку фінансових показників за галузями економіки, а саме: виручки від реалізації продукції, собівартості реалізованої продукції, прибутку від реалізації продукції, обігових коштів та грошових коштів підприємства. Динаміка зазначених показників мала негативну тенденцію, а саме: постійне зменшення грошових коштів підприємств, витрати, в порівнянні з виручкою від реалізації, зростають швидше, відповідно зменшується прибуток, постійно нарощуються суми дебіторської та кредиторської заборгованостей. В монографії наголошено, що основною причиною зазначеної динаміки показників та дедалі важчого фінансового стану держави і підприємств є, в першу чергу, неефективність виробництва [1, с. 286].

Стійким зростанням, на рівні суб'єкта господарювання, вважається максимально можливе зростання без змін фінансового ризику. При цьому допускається збільшення зобов'язань, але пропорційно зростанню власного капіталу. Темпи зростання реалізації визначаються темпами зростання власного капіталу, а темпи стійкого зростання - це і є темпи зростання власного капіталу [4, с. 165].

Доцільно враховувати динаміку показників балансового прибутку, реалізації продукції та авансованого капіталу. При чому темпи зростання балансового прибутку повинні бути вищими ніж темпи зростання реалізації, а темпи зростання реалізації повинні бути вищими ніж темпи зростання авансованого капіталу, які є вищими за 100%. Таку залежність автор вважає запорукою зростання економічного потенціалу підприємства, збільшення обсягу реалізації та підвищення ефективності використання ресурсів підприємства, а запропоноване співвідношення між показниками умовно називає «золотим правилом економіки підприємства» [5, с. 105-106]. Таку залежність показників доцільно вважати базовою та використовувати як основу для подальших досліджень.

Автори використовують взаємозв'язок та взаємозалежність показників чистого прибутку, виручки від реалізації та собівартості продукції, де відповідно темпи зростання чистого прибутку повинні бути вищими за темпи зростання виручки від реалізації, а темпи зростання виручки повинні бути вищими за темпи зростання собівартості, та наголошують, що саме така залежність показників є запорукою стабільної та збалансованої діяльності підприємства, і є гарантом високого рівня його ділової активності [6, с. 90].

Автори також враховують «золоте правило», згідно якого прибуток до оподаткування повинен зростати більш високими темпами, ніж обсяг реалізації продукції та вартість майна підприємства. Це означає, що витрати виробництва повинні знижуватись, а ресурси підприємства використовуватись ефективніше, що свідчить також про зростання економічного потенціалу підприємства (при умові, що темпи зміни показників більші за 100%) [7, с. 268].

Нестабільність економіки та умови часу вимагають постійного удосконалення та розвитку показників, взаємозалежність темпів зростання яких, є запорукою економічного зростання. Економічні перетворення сприяли подальшому розвитку базової залежності, що обумовлено відповідними напрямками та завданнями досліджень.

Так М.О. Кизим В.А. Забродський, В.А. Зінченко, Ю.С. Копчак представляють «єдине правило фінансової стійкості функціонування підприємства», де темпи зростання балансового прибутку є вищими за темпи зростання власного капіталу, які вищі за темпи зростання оборотних активів та їх загальної суми, котрі в свою чергу випереджають темпи зростання запозиченого капіталу [8, с. 59-60].

М.С. Абрютіна, А.В. Грачев [9, с. 235] рекомендують для оцінки взаємозв'язку показників використовувати таку залежність де темпи зростання власного капіталу перевищують темпи зростання оборотних фінансових активів та їх загальної суми, які випереджають темпи зростання майна, котрі вищі за темпи зростання не фінансових активів та темпи зростання майна в негрошовій формі.

Найбільш доцільним для подальших досліджень результативності діяльності підприємств є співвідношення, запропоноване Асаулом А.Н., Войнаренком М.П., Князевим С.Я., Рзаєвою Т.Г., за якого темпи зростання чистого прибутку мають бути вищі за темпи зростання виручки від реалізації, які повинні випереджати темпи зростання собівартості продукції [10, с.44; 6, с.90].

Дослідження та опрацювання вище зазначених джерел щодо можливих інтерпретацій взаємозв'язку та взаємозалежності темпів зростання (падіння) показників фінансової звітності, що використовуються для оцінки економічного розвитку та зростання підприємства представлено нами у табл. 1.

Важливо наголосити, що результативність діяльності підприємств значною мірою залежить від факторів, які на неї впливають за умов ризику. У процесі дослідження фактори можна поділити на дві основні групи: внутрішні, які безпосередньо пов'язані з діяльністю самого підприємства та зовнішні, які не залежать від діяльності суб'єктів господарювання (див. рис. 1). Необхідно зазначити, що система внутрішніх та зовнішніх факторів представляє собою важливу складову в механізмі забезпечення результативної діяльності суб'єкта господарювання, яка вимагає постійного дослідження, оцінки та аналізу ситуації, що склалася, контролю та управління її наслідками.

Внутрішні фактори, від яких залежить рівень ризикової ситуації, у процесі аналізу поділяються залежно від видів діяльності, пов'язаних з виробництвом і реалізацією продукції та послуг, ефективністю використання ресурсів підприємства, оптимізацією процесу формування показників доходів, витрат підприємства та фінансових результатів. Ризикова ситуація впливає на стан використання ресурсів і при тому обумовлює процес формування витрат та прибутків підприємства за видами його діяльності.

Зовнішні фактори, що впливають на стан результативності підприємства, у процесі аналізу розглядаються за такими напрямками: невизначеність сегментів ринку; коливання попиту на продукцію; інфляційні процеси; інновації та інвестиції; нестабільність кредитно-правового забезпечення; дії контрагентів; дефіцит інформації; коливання курсів валют; недосконалість податкового законодавства; природно-кліматичні умови.

Оглянемо окремо структуру чинників різних груп факторів. Важливе місце в системі внутрішніх факторів належить загальним факторам, які впливають на діяльність суб'єкта господарювання в цілому і тим самим обумовлюють рівень результативності його діяльності та стан його соціальної безпеки (див. рис. 2).

Таблиця 1

Перелік показників оцінки економічного розвитку підприємства за інформацією фінансової звітності

Автор	Баланс (Звіт про фінансовий стан) Ф1	Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) Ф2
В.М. Геєць	обігові та грошові кошти підприємства (за галузями економіки)	виручка від реалізації продукції, собівартості реалізованої продукції, прибуток від реалізації продукції
О.Я. Базилінська	зобов'язання, власний капітал	виручка від реалізації продукції
В.В. Ковалев	балансовий прибуток, , авансовий капітал	виручка від реалізації продукції
М.П. Войнаренко, Т.Г. Рзаєва	чистий прибуток (збиток)	виручка від реалізації продукції, собівартість продукції
В.О. Подільська, О.В. Яріш	вартість майна підприємства	прибуток до оподаткування, обсяг реалізації продукції
М.О. Кизим В.А. Забродський, В.А. Зінченко, Ю.С. Копчак	балансовий прибуток, власний капітал, оборотні активи, загальна сума активів, запозичений капітал	
М. С. Абрютина, А.В. Грачев	власний капітал оборотні фінансових активів, загальна сума активів, не фінансові активи майно в не грошовій формі	
А.Н. Асаул, М.П. Войнаренко, С.Я. Князєв, Т.Г. Рзаєва	чистий прибуток (збиток)	виручка від реалізації продукції, собівартість продукції

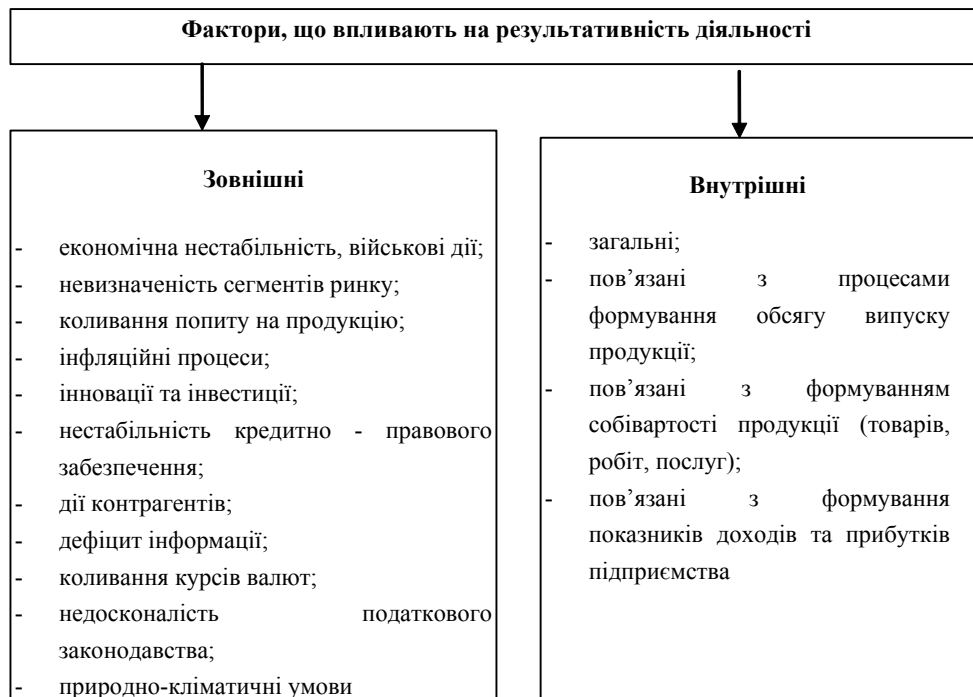


Рис. 1. Класифікація факторів, що впливають на стан результативності

Найбільш вагомим із загальних факторів є відсутність загальних взаємопов'язаних характеристик рівня результативності діяльності, що утруднює аналітичне забезпечення, а саме – відсутність напрямів методик аналізу, що дедалі ускладнюється відсутністю своєчасної та неупередженої інформації. Наявність вищеперерахованих факторів зумовлює відсутність самої системи управління та контролю результативності діяльності і відповідно створює ряд перешкод щодо функціонування механізму її підтримки.

Успіхи та результати функціонування підприємств в першу чергу залежать від ступеня їх нормативно-правової підтримки. Вагомою складовою успіху функціонування підприємств за умов ринкової економіки, що загострюються наслідками кризових явищ, є прибуткова діяльність суб'єктів господарювання, що є визначною складовою їх конкурентоспроможності. Результативність функціонування підприємств, значною мірою формуються залежно від стану та розвитку ринкових відносин, які в кінцевому рахунку визначають рівень їх розвитку.

Неефективне функціонування підприємств у конкурентному середовищі створює ряд проблем, що призводять до поглинання, ліквідації, злиття, реорганізації підприємства. Поглинання підприємств

здійснюється шляхом придбання його чистих активів або контрольного пакету акцій. Злиття підприємств відбувається шляхом об'єднання підприємств і створенням нової юридичної особи, або приєднанням до головного підприємства. Ліквідація підприємств може статися у разі банкрутства, на підставі рішення суду, з власної ініціативи та ін.

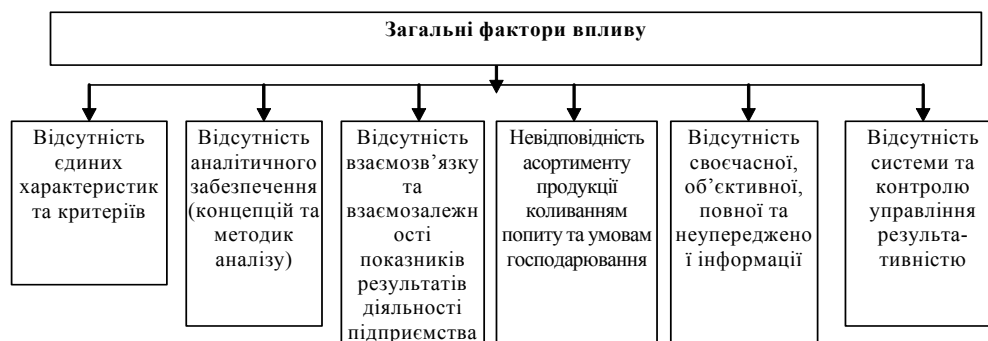


Рис. 2. Загальні фактори впливу на результативність діяльності

Важливо наголосити, що результативність функціонування суб'єктів господарювання значною мірою залежить від фаз функціонування підприємства та етапів його діяльності. В теорії ринку виділяють стадії життєвого циклу підприємства, які обумовлюють рівень його економічної безпеки, конкурентоспроможності результативності діяльності, а саме: народження, дитинство, юність, рання зрілість, остаточно зрілість, старіння. Безпечними вважаються підприємства, що перебувають у перших чотирьох стадіях. Найбільш надійними вважаються підприємства, що знаходяться у стадії юності та ранньої зрілості. Підприємство у стадії остаточної зрілості може вважатись привабливим відносно результативності його діяльності, у випадку, коли продовжує підтримувати високі темпи зростання по виробництву реалізації продукції та підтримки своїх позицій на ринках збуту. На останній стадії функціонування – старість підприємство не вважається перспективним і відповідно не є привабливим. Загальний період функціонування підприємства з урахуванням всіх стадій визначається приблизно у 20–25 років, після чого суб'єкт господарювання припиняє свою діяльність, або відновлюється відповідно до обраної стратегії. Важливо наголосити, що період функціонування малих підприємств є значно меншим, що обумовлено цілим рядом особливостей його діяльності. Відповідно до стадій життєвого циклу підприємства доцільно окреслити основні фази функціонування малого підприємства, а саме: формування (зародження підприємства з урахуванням оцінки перспективності його функціонування); розвиток та вихід на ринок (пошук та захоплення своєї частки ринку); закріплення позицій, забезпечення стабільності (покращення фінансового стану); припинення діяльності (відновлення до обраної стратегії). Взаємозв'язок фаз функціонування малого підприємства представлено нами на рис. 3.



Рис. 3. Зв'язок фаз функціонування суб'єктів малого бізнесу з результативністю їх діяльності

Відповідно до інформації рисунку доцільно виділити такі групи показників, що характеризують результативність діяльності суб'єктів господарювання за показниками фінансової звітності:

- динаміка показників доходів, витрат, фінансових результатів (прибутків, збитків) у розрізі видів діяльності підприємства;
- динаміка активів підприємства (оборотних і необоротних) та джерел їх формування (власний капітал, довгострокові та поточні зобов'язання) (у розрізі їх складових);
- динаміка показників ефективності діяльності у розрізі видів ресурсів та видів діяльності підприємства;
- взаємозв'язок та взаємозалежність показників доходів, витрат, фінансових результатів, активів, власного капіталу, зобов'язань;
- динаміка показників обсягів випуску та реалізації продукції та ін.

Темпи зміни зазначених показників можуть вказувати на стадії життєвого циклу підприємства. Так, юність і рання зрілість відзначаються стабільно позитивною тенденцією показників (спостерігаються найбільші темпи зростання). Стадії остаточної зрілості характерно не таке значне зростання показників, а по більшості з яких відзначається призупинення темпів зростання. Стадії старіння характерна негативна тенденція показників, що характеризують рівень та стан результативності діяльності підприємств, та значне зменшення їх темпів зростання.

Аналіз темпів зростання вище розглянутих показників оцінки результатів діяльності дасть змогу оцінити тенденції розвитку підприємств (позитивні, негативні) та визначити рівні їх конкурентоспроможності. Аналіз показників фінансової звітності підприємств, з метою оцінки результативності їх діяльності та окреслення її негативних тенденцій, дасть змогу оцінити їх доходність і прибутковість, доцільність та ефективність здійснення та відповідно спрогнозувати непередбачені наслідки конкурентійних відносин й можливі ризики за ними.

Вагоме значення для оцінки інвестиційної привабливості має дослідження таких відносних показників, а саме:

- показників структури активів;
- структури власного капіталу;
- структури запозиченого капіталу;
- структури прибутків за видами діяльності до загальної суми прибутків.

З метою гарантії високої результативності діяльності підприємства є доцільним проводити постійну оцінку та діагностику показників балансу підприємства, що характеризують в основному динаміку фінансового стану підприємства. Основними негативними тенденціями розвитку підприємств, що розкриваються у балансі підприємства є наступні:

- спостерігається негативна інтенсивність динаміки валюти балансу (зниження валюти балансу в абсолютній сумі);
- темпи зростання активів перевищують (або є приблизно рівними) темпам зростання власного капіталу;
- темпи зростання запозиченого капіталу перевищують (або є приблизно рівними) темпам зростання активів;
- темпи зростання необоротних активів є вищими ніж темпи зростання оборотних активів;
- темпи зростання кредиторської заборгованості значно перевищують темпи зростання дебіторської тривалий період часу.

Основними елементами фінансової звітності підприємств для визначення негативних тенденцій їх розвитку є: активи підприємства, власний капітал, зобов'язання, доходи, витрати, фінансові результати. Відповідно до перерахованих елементів фінансової звітності є доцільним визначити негативні наслідки погіршення результативності діяльності підприємств, що згруповані на рис. 4. Зазначені негативні прояви погіршення результативності діяльності підприємств були визначені раніше як негативні наслідки конкурентної боротьби на рівень конкурентоспроможності підприємства.

Зупинимось більш детально на показниках фінансової звітності, негативна динаміка яких буде свідчити про погіршення результативності діяльності підприємств і відповідно зниження рівня їх конкурентоспроможності.

Відповідно до окреслених елементів (об'єктів) виникнення негативних тенденцій розвитку підприємств, доцільно виділити такі групи показників оцінки фінансово-господарської діяльності: абсолютні показники та їх динаміка у вартісному вираженні та у відсотках; показники результативності та ефективності функціонування; показники структури; фінансові коефіцієнти; взаємозалежності інтенсивності динаміки показників фінансової звітності.

З метою попередньої оцінки та діагностики негативних тенденцій розвитку підприємства доцільно проводити аналіз за такими групами показників фінансової звітності:

- показники структури: (питома вага середньорічної суми оборотних активів у загальній середньорічній сумі активів; питома вага середньорічної суми необоротних активів у загальній середньорічній сумі активів; питома вага середньорічної суми власного оборотного капіталу у загальній

середньорічній сумі активів; питома вага середньої суми основних засобів (залишкова вартість) у загальній сумі необоротних активів; питома вага середньорічної суми власного капіталу у середньорічній сумі валюти балансу;

– показники результативності функціонування: повна собівартість продукції (товарів, робіт, послуг); дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг); чистий фінансовий результат (прибуток (збиток));



Рис. 4. Ознаки негативних тенденцій розвитку суб'єктів господарювання у розрізі елементів фінансової звітності

– показники ефективності діяльності: рівень повної собівартості продукції (товарів, робіт, послуг), рівень доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг); рівень чистого фінансового результату (прибутку, збитку) на одну гривню витрачених виробничих (основних фондів, матеріальних витрат, трудових ресурсів) та (фінансових ресурсів (власних і запозичених));

– взаємозв'язок та взаємозалежність темпів зростання таких показників фінансової звітності: (власний капітал, активи та запозичений капітал; повна собівартість продукції (товарів, робіт, послуг); дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг); чистий фінансовий результат (прибуток, збиток) та ін;

– фінансові коефіцієнти: співвідношення середньорічної суми власного оборотного капіталу у загальній середньорічній сумі власного капіталу; співвідношення середньорічної суми запозиченого капіталу до середньорічної суми власного капіталу; співвідношення середньорічної суми необоротних активів до середньорічної суми власного капіталу; співвідношення середньорічної суми власного до запозиченого капіталу до середньорічної суми власного капіталу та ін.

Висновки. Стійкі позитивні тенденції показників витрат, доходів, фінансових результатів є основою економічного зростання та подальшого розвитку підприємств. Трансформаційні процеси на шляху до євроінтеграції потребують розширення підходів до показників фінансової звітності. Для діагностики негативних тенденцій результативності діяльності суб'єктів господарювання, що окреслена станом активів та джерел їх формування, є доцільним удосконалення системи показників, відповідно до міжнародної практики. Поліпшення підходів до можливостей використання показників фінансової звітності, відповідно до змін в економіці дасть змогу:

– реалізувати постійно діючу систему моніторингу показників доходів, витрат, фінансових

результатів та своєчасно здійснювати оцінку негативних наслідків результатів функціонування підприємства;

- здійснювати постійний контроль результативності діяльності підприємства шляхом оптимізації витрат господарюючого суб'єкта за видами його діяльності;
- оптимізувати структуру активів (оборотних, необоротних) підприємства та джерел їх формування (власних та запозичених) відповідно до диверсифікації видів діяльності підприємства;
- підтримувати належний стан конкурентоспроможності господарюючого суб'єкта через оптимізацію рівня операційної, фінансової і галузевої безпеки підприємства та його балансової напруги.

Література

1. Геєць В.М. Нестабільність та економічне зростання / В.М. Геєць. – К. : Ін-т екон. прогноз., 2000. – 344 с.
2. Корнійчук Л. Економічне зростання і сталий розвиток / Л. Корнійчук // Економіка України. Науковий журнал. – 2008. – № 3. – С. 84–91.
3. Корнійчук Л. Економічне зростання і сталий розвиток / Л. Корнійчук // Економіка України. Науковий журнал. – 2008. – № 4. – С. 82–90.
4. Базилінська О.Я. Фінансовий аналіз: теорія та практика : навч. посіб. [для студ. вищ. навч. закл.] / О.Я. Базилінська. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 328 с.
5. Ковалев В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. / В.В. Ковалев – М. : Финансы и статистика, 1996. – 432 с.
6. Войнаренко М.П. Ділова активність підприємств: проблеми аналізу та оцінки : монографія / М.П. Войнаренко, Т.Г. Рзаєва. – Хмельницький : ХНУ, 2008. – 284 с.
7. Подільська В.О., Фінансовий аналіз : навч. посіб. / В.О. Подільська, О.В. Яріш. – К. : Центр навчальної літератури, 2007. – 488 с.
8. Оцінка і діагностика фінансової стійкості підприємства : монографія / [Кизим М.О., Забродський В.А., Зінченко В.А., Копчак Ю.С.]. – Х. : Видавничий Дім «ІНЖЕК», 2003. – 144 с.
9. Абрютина М.С. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия / М.С. Абрютина, А.В. Грачев. – М. : Издательство «Дело и сервис», 2000. – 256 с.
10. Асаул А.Н. Производственно экономический потенциал и деловая активность субъектов предпринимательской деятельности / А.Н. Асаул, М.П. Войнаренко, С.А. Князев, Т.Г.Рзаева ; под ред. А.Н. Асаула. – СПб : АНО ИПЭВ, 2011. – 312 с.

Надійшла 17.09.2015; рецензент: д. е. н. Хрущ Н. А.

**КОРПОРАТИВНА КУЛЬТУРА – МЕТОД ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ**

Визначено сутність та зміст поняття «корпоративна культура». Проаналізовано значення корпоративної культури для формування системи безпеки підприємства. Розглянуто типи корпоративних культур для забезпечення безпеки. Розглянуто складові корпоративної культури: «кадрова політика» та «соціальна політика» як засоби забезпечення корпоративної культури, питанням формування економічної безпеки підприємства з точки зору кадрової політики, джерела корпоративної культури, значення корпоративної культури для розвитку організації, елементи корпоративної культури. Виділено функції корпоративної культури.

Ключові слова: безпека, економічна безпека, управління економічною безпекою, корпоративна культура, корпоративна безпека, кадрова політика.

O. V. RUDKOVSKY
Khmelnitsky National University**CORPORATE CULTURE – A METHOD OF ENSURING ECONOMIC SECURITY**

The essence and the concept of "corporate culture". Analyzed the importance of corporate culture to form a security company. Consider the types of corporate cultures to ensure safety. The components of the corporate culture, "personnel policies" and "social policy" as a means of corporate culture, the issue of formation of economic security in terms of personnel policies, sources of corporate culture, corporate culture values for development organizations, elements of corporate culture. Highlight features of corporate culture.

Keywords: security, economic security, economic security management, corporate culture, corporate security personnel policy.

Постановка проблеми. Формування ефективної корпоративної безпеки передбачає комплексні заходи щодо організації безпечної діяльності підприємства. Одним із факторів забезпечення корпоративної безпеки є корпоративна культура, а її складовими кадрово безпека. В складі якої виділено кадрову та соціальну політики в площині забезпечення економічної безпеки.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженням аспекту корпоративна культура для забезпечення безпеки діяльності підприємств займалися такі науковці, як Майкл Портер, Д. Аакер, Ігнат'єва І.А., А. Кібанов, Н. Мехеда, Н. Маренич, Г. Назарова, М. Петров, Г. Чумарін, Н. Швець та ін.. Не вирішені раніше частини загальної проблеми. Економічна безпека забезпечується багатьма методами. Одним з таких методів є корпоративна культура. Взаємоз'язок економічної безпеки та корпоративної культури на сьогоднішній день є недостатньо дослідженою.

Формулювання цілей. Аналіз літературних джерел свідчить, що на сьогоднішній день питанням формування економічної безпеки підприємства з точки зору кадрової політики не надається належної уваги, що формує актуальність вивчення даного питання та застосування на практиці результатів досліджень.

Виклад основного матеріалу дослідження. Стан безпечного функціонування підприємства за умови вирішення завдань його економічної безпеки здійснюється за допомогою підтримки стабільного ритму виробництва і збуту продукції, запобігання матеріальному чи фінансовому збитку, недопущення небажаного витоку інформації, яка носить характер службової чи комерційної, конкурентної політики та ін..

Одним із способів забезпечення економічної безпеки підприємства є корпоративна культура безпеки, яка є складовою загальної корпоративної культури.

Корпоративна культура - це установлені на підприємстві система цінностей, правил, відносин і норм поведінки, які відомі і підтримуються членами колективу, такі правила можна назвати службовим кодексом, який підтримують та відповідно до якого діють всі працівники підприємства.

Джерелом корпоративної культури є засновники і вищий менеджмент підприємства, вони формують цінності, поведінкові норми працівників підприємства, виходячи з загальних завдань та мети підприємства. Поняття корпоративна культура охоплює явища духовного і матеріального життя колективу, тобто характерні для даного колективу та домінуючі у ньому моральні норми та цінності, кодекс поведінки, ритуали та ін..

Наприклад, одне з трактувань поняття корпоративна культура - це специфічна, характерна лише для даного товариства система відносин та дій у межах ринкового середовища. Елементами корпоративної культури є: [1,3]

- Загальні цінності в акціонерному товаристві, які формуються на основі системного підходу та вимог бізнес-етики.
- Норми поведінки акціонерів та інших учасників корпоративних відносин.
- Символи, символічні дії персоналу, інвесторів (акціонерів) та інших заінтересованих осіб.

Загальні цінності є основою корпоративної культури, та визначають пріоритети та важливі аспекти для учасників корпоративних відносин. Зазначимо, що у науковців існує багато варіацій трактування поняття «корпоративна культура». Так на думку Майкла Портера корпоративна культура формує єдність компанії та є продовженням обраної стратегії [14].

На думку Д.Аакера корпоративна культура забезпечується за допомогою послідовних наочних символів та символічних дій (корпоративні кольори, корпоративні емблеми, знаки, корпоративний стиль одягу, корпоративні поведінку та корпоративні заходи) [1].

На думку Ігнат'євої І.А., корпоративна культура – являє собою загальноприйняту в організації систему особистих і колективних цінностей, а також правила поведінки працівників. [5].

На практиці положення корпоративної культури можуть бути як описані в корпоративному статуті (закріплені документами), так і носити усний (неформальний) характер.

Функціями корпоративної культури є формування певного образу корпорації та забезпечення соціальної стабільності, єдності й відданості персоналу. Крім того, в межах дії певних норм корпоративної культури здійснюється контролювання та гнучке коригування моделей і стратегій діяльності працівників.

Розглянемо значення корпоративної культури для розвитку організації:

- корпоративна культура ідентифікує організаційну приналежність працівників, формує лояльність та відданість компанії, справі. Формує почуття соціальної захищеності та стабільності, відповідно створює у працівників сприйняття компанії як надійної організації.

- встановлені правила поведінки, моралі та етики формують сприятливий клімат компанії, що є особливо важливим для нових працівників.

- корпоративна культура формує самосвідомість і відповідальність працівників, що є важливим для виконання поставлених завдань, формує командний дух, в тих випадках коли виконання завдання передбачає колективну участь.

Отже, корпоративна культура формує сприятливий клімат в компанії, а також є основою для високої ефективності праці працівників, їх відданості компанії.

Ефективність застосування наукових розробок з питань корпоративної культури буде вищою в поєднанні з дослідженням з галузі менеджменту, маркетингу, соціології, культурології і психології. Так як таке поєднання дає можливість використати корпоративну маркетингову культуру для ефективного управління підприємством, підвищити продуктивність праці, покращити політику управління персоналом, мінімізувати витрати.

Формування корпоративної культури, її рівень відбувається за такими загальними принципами: [2]

1. Соціально-економічного розвитку. забезпечення добробуту працівників, можливості соціального та інтелектуального розвитку.

2. Системності. Охоплює всі сторони та аспекти діяльності підприємства: всіх працівників, явищ, елементів та процесів.

3. Корисності. Забезпечення ефективної діяльності підприємства.

4. Постійного удосконалення. Корпоративна культура відповідно цього принципу повинна бути мобільною та постійно вдосконалюватися.

5. Координації. Формування правил поведінки працівників на підприємстві, та поза його межами.

6. Обов'язковості. Правила та норми корпоративної культури є обов'язковими для виконання всіма працівниками підприємства, в тому числі і керівництвом.

7. Винагороди. Забезпечення однакової та справедливої винагороди працівникам, що дотримуються її норм.

8. Відповідність чинному законодавству. Норми та правила корпоративної культури відповідно цього принципу не повинні суперечити чинному законодавству.

З точки зору питання безпеки підприємства, що формується в сфері корпоративної культури, вище перераховані принципи, - це засади для формування комфортного корпоративного клімату, що знижує небезпеку виникнення конфліктних ситуацій і тим самим забезпечує стабільність та розвиток підприємства.

Корпоративна культура відображена у всіх сферах життя та діяльності підприємства, норми корпоративної культури формують принципи та основу діяльності підприємства в сфері організації виробництва та умов праці, в сфері управління, в сфері спілкування та співпраці з партнерами, клієнтами, постачальниками, в сфері інноваційної політики, в сфері побудови системи цінностей та культури персоналу, в економічній культурі підприємства. Корпоративна культура, яка формує сприятливий корпоративний клімат, мотивує персонал, створює передумови ефективної праці, формує поведінку працівників.

Розглянемо елементи корпоративної культури, які важливі для підприємства в рамках забезпечення економічної безпеки підприємства:

Місія підприємства формує корпоративну культуру, згуртованість працівників компанії навколо ідеї, формує єдність думок та поглядів, схожі моделі поведінки, що є основою для забезпечення економічної безпеки підприємства.

Корпоративна філософія та ідеологія формує цінності та принципи, які спрямовують працівників на

досягнення мети/

Корпоративний дух формує неформальні, дружні зв'язки, що склалися між працівниками для забезпечення реалізації мети, які сприяють створенню сприятливого клімату та забезпечують ефективність реалізації поставленої мети/

Стиль керівництва і лідерства формує стиль та модель поведінки керівництва підприємства, а також забезпечує виконання поставлених завдань.

Корпоративне управління формує стандарти взаємодії персоналу та структурних підрозділів в компанії, таким чином забезпечує силову сторону забезпечення економічної безпеки.

Корпоративна етика формує набір етичних норм поведінки, що гарантує інформаційну безпеку, та захист комерційної таємниці.

Корпоративний імідж і репутація формує образ компанії в суспільстві, її сприйняття підвищує довіру населення до компанії, створює сприятливі умови співпраці з партнерами, постачальниками.

Управління людськими ресурсами формує кадрову політику підприємства, оцінку значимості персоналу як людського ресурсу.

Культура якості формує оцінку якості роботи персоналу, ефективність праці.

Загрози економічній безпеці носять об'єктивний характер, та як правило виникають з причини зіткнення інтересів сторін учасниць корпоративних відносин. Загрози та ризики, що виникають несуть економічну небезпеку підприємству та можуть бути джерелом збитків. Корпоративна культура, яку можна охарактеризувати як ефективну, повинна враховувати інтереси всіх сторін та учасників корпоративних відносин.

З точки зору забезпечення безпеки та цілісності підприємства, складовими корпоративної культури є:

- Мислення персоналу підприємства скореговане на забезпечення безпеки;
- Відносини, норми, що регулюють стиль поведінки на забезпечення чи підтримку існуючого рівня безпеки.

Відповідно, під корпоративною культурою безпеки розуміють складову корпоративної культури, яка проявляється через розуміння безпеки як цінності та безпекової поведінки як норми у відносинах.

Враховуючи умови ринку та вимоги до захисту економічної безпеки виділяють типи корпоративної культури з характерними особливостями: [4]

Авторитарний тип культури.

З авторитарними методами управління економічною безпекою, які визначаються безумовним виконанням поставлених завдань, широким контролем за діяльністю працівників. Компанії, що діють в комерційній та фінансовій сфері формують даний вид культури.

Бюрократичний тип культури.

Для даного типу характерні авторитарні методи управління економічною безпекою за допомогою силового впливу на підлеглих через накази, які передбачають безумовне виконання.

Методи управління керуються функціональним розподілом обов'язків, з чітким виконанням інструкцій. Безпека для даного типу культури забезпечується виконанням інструкцій та правил.

Демократичний тип корпоративної культури, орієнтований на результат.

Для даного типу характерні демократичні методи управління економічною безпекою, які забезпечуються шляхом економічної мотивації. Економічна безпека забезпечується завдяки досягненню результату, перемозі в конкурентній боротьбі. Управління економічною безпекою здійснюється через формування успіху, іміджу, статусу.

Ліберальний тип корпоративної культури, орієнтований на людину.

Для даного типу характерні ліберальні методи управління економічною безпекою, що ґрунтуються на відсутності чітко встановлених процедур, правил та норм, діяльність ґрунтується на досягненні взаємної згоди. Методами управління економічною безпекою для такого типу культури є формування стилю сприйняття людини як особистості, та належної оцінки професіоналізму.

Процес формування корпоративної культури з точки зору безпеки досить складний, тривалий та динамічний. Він знаходиться в постійному вдосконаленні, керівництво досить часто змінює правила і норми поведінки на підприємстві відповідно до їх бачення корпоративної безпеки, стратегії розвитку. Розглядаючи корпоративну культуру безпеки як основу для вибору стратегії та поведінки виділяють два типи:

1. Корпоративна культура безпеки вже є відносно сформованою, на підприємстві впроваджена дієва система економічної безпеки, частину функцій з безпеки виконує власними силами, іншу виконують приватні структури з безпеки на умовах договору.

2. Корпоративна культура безпеки сформована незначною мірою, або практично не сформована, в такому випадку організація безпеки на підприємстві має вигляд фізичної охорони.

Переваги, перспективи розвитку мають ті підприємства, які ефективно організовують корпоративну культуру безпеки, тим самим реалізують власну корінну функцію економічної безпеки, особливо це помітно в умовах недобросовісної конкуренції, корупції та інших загроз що виникають у зовнішньому середовищі.

В рамках захисту економічної безпеки за допомогою формування ідеології безпеки корпоративної культури розглянемо кадрову політику підприємства.

Одним із факторів успішного ведення бізнесу є якість людського ресурсу, який в той же час є найбільш непередбачуваним. Діяльність якого проявляється у всіх сферах функціонування підприємства, «якість» якого безпосередньо визначає ефективність господарської діяльності підприємства.

Кадрова політика – комплекс визначених метою заходів, які здійснюються для створення трудового колективу, який найбільш оптимально поєднає цілі підприємства та його людські ресурси. Головною метою кадрової політики соціальний захист персоналу, створення комфортних умов праці, комплектація підприємства персоналом: пошук кваліфікованого персоналу відповідно до вимог посади та обов'язків.[11,18].

Серед вчених, які зробили суттєвий внесок в дослідження питання кадрова безпека наведемо таких учених, як А. Кібанов, Н. Мехеда, Н. Маренич, Г. Назарова, М. Петров, Г. Чумарін, Н. Швець. Зазначимо, що думки з трактування поняття «кадрова політика» різняться, але спільним є бачення кадрової безпеки як головного механізму захисту економічної безпеки за допомогою заходів, що вживаються в сфері кадрової політики, тобто формують передумови для збереження, зміцнення, розвитку та ефективного використання кадрового потенціалу. [9, 10, 11, 13, 16]

Заходи в рамках кадрової політики, які вживаються для захисту економічної безпеки підприємства, формують трудові та соціокультурні відносини, вони визначають комфортний клімат, що є основою для ефективної діяльності підприємства та подальшого розвитку.

Залежно від типів загроз, груп ризику та рівнів управління організацією визначають завдання кадрової безпеки.

- 1) формуванні кадрової стратегії підприємства, процесах планування людських ресурсів, інформаційній, фінансовій політиці, розвитку і оцінці персоналу;
- 2) формування вимог до співробітників підприємства щодо безпеки;
- 3) складання відповідної нормативної документації для співробітників служби управління кадрами;
- 4) складання нормативної документації для інших співробітників підприємства з метою дотримання кадрової безпеки;
- 5) проведення інформаційно-роз'яснювальної роботи серед співробітників підприємства;
- 6) виявлення, попередження і припинення небажаних дій з боку співробітників підприємства, що можуть спричинити завдання шкоди його інтересам;
- 7) проведення заходів, спрямованих на унеможливлення заняття певними особами посад, зловживаючи якими, вони можуть завдати своїми діями шкоди підприємству;
- 8) моніторинг напрямків забезпечення кадрової безпеки.

Важливо, що ефективність захисту кадрової безпеки є комплексне поєднання всіх заходів безпеки, елементами якої є:

Безпека життєдіяльності, яка передбачає захист здоров'я та фізичну безпеку які можуть бути наслідком загроз виробництва.

Професійна безпека, яка містить в собі заходи з забезпечення безпеки праці, інформаційної безпеки, інтелектуальної безпеки; пенсійно-страхової безпеки.

Соціально-мотиваційна безпека передбачає фінансову безпеку, кар'єрну безпеку, технологічну безпеку, адміністративну безпеку.

Антиконфліктна безпека містить в собі заходи із забезпечення психологічної безпеки та безпеки комунікацій.

Оцінка ефективності кадрової безпеки здійснюється за наступними критеріями:

- 1) показники чисельного складу персоналу і його динаміки;
- 2) кваліфікації та інтелектуального потенціалу персоналу;
- 3) ефективність використання персоналу;
- 4) якість мотиваційної політики.

Основою формування комплексу заходів забезпечення кадрової безпеки є наступні умови: своєчасність, економічна доцільність та необхідність соціальних, психологічних, економічних, адміністративних та дисциплінарних заходів.

Обираючи вид кадрової політики та заходи із забезпечення безпеки, перш за все слід зрозуміти природу виникнення загроз: їх джерела походження та вид. Джерелами виникнення загроз є зовнішнє та внутрішнє середовище.

Факторами загроз кадровій безпеці, що виникають в зовнішньому середовищі є:

- суб'єктивне порівняння з конкурентами таких показників як мотивація праці конкурентами робітників, умови праці та соціальний захист; відповідно виникає загроза «переманювання» конкурентами найбільш кваліфікованих працівників, перехід яких може завдати шкоди підприємству;

- зовнішній тиск на співробітників;

- втягування їх у різні види залежності;

- економічний стан ринку, тобто рівень інфляції, який є показником рівня забезпеченості працівників, цей показник важливий для розрахунку заробітної плати.

Факторами небезпеки внутрішнього середовища є неефективна робота відділу персоналу, неефективна система мотивації (знижуючи зацікавленість працівників в підвищенні результативності праці),

організація системи навчання, розвитку персоналу, відсутність системи оцінювання персоналу; низький рівень кваліфікації працівників, нераціональне використання кваліфікованих співробітників, невірна постановка завдань керівниками.

Особливу роль в регулюванні кадрової політики відіграє відділ персоналу, його головне завдання – робота з персоналом: моніторинг внутрішнього клімату в компанії, визначення настроїв персоналу, визначення методів впливу на персонал, видів мотивації (матеріальні блага чи соціальні програми), організація процесу підвищення кваліфікації, розвитку, навчання персоналу, зниження рівня плинності персоналу, пошук та підбір нових кадрів, встановлення дисциплінарних норм та правил поведінки працівників. Результатом роботи відділу персоналу є комфортний клімат в компанії, зниження негативних проявів з боку персоналу, підвищення відданості компанії, тобто такий комплекс заходів, що формує сприятливий, комфортний клімат, саме він є передумовою для підвищення результативності та ефективної праці персоналу.

Сучасні тенденції розвитку ринку виводять на перший план значимість таких факторів виробництва як інтелектуальний капітал та знання. Відповідно відділ персоналу формує кадрову політику з врахуванням важливості людського капіталу, підвищення його кваліфікаційного рівня, та розвитку.

Корпоративна культура в площині соціальної політики відображає стиль поведінки побудований на нормах моралі та етики, передбачає заходи щодо підвищення добробуту через відповідні підходи до ведення бізнесу [6].

Компанія, яка бере на себе додаткові соціальні зобов'язання, формує позитивний суспільний імідж, покращує відносини з органами місцевої влади, збільшує лояльність персоналу, забезпечує стійкі і тривалі відносини з клієнтами, викликає більшу повагу з боку ділових партнерів. Відповідно все це є основою для формування та ефективного захисту економічної безпеки підприємства. На практиці розвинутих країн можемо спостерігати соціальну політику з боку підприємств, яка є частиною корпоративної культури. [15]

Іншими словами соціальна політика характеризує соціальну участь підприємства в суспільному житті, в соціальних проблемах суспільства, що існують поза визначеними законом або регулюючими органами вимогами.

Термін "соціальна політика" можна розглядати в двох площинах: з точки зору діяльності компанії, в зовнішньому середовищі, результатом такої діяльності є створення сприятливого іміджу серед населення та органів влади; з точки зору надання соціальних благ з боку керівництва компанії своїм працівникам.

Сутність соціальної політики полягає в формуванні на її базі корпоративної стратегії. Будь-які соціальні проекти, їх реалізація потребують фінансової участі, яку можна розглядати як стратегічне інвестування. Тому за своєю суттю "соціальна політика" це інвестиції в людський капітал, інвестиції в побудову зв'язків між підприємством й іншими суспільними групами. Звідси ефективна соціальна політика формує вищу ринкову ціну підприємства, як соціально орієнтованого забезпечуючи базу для формування економічної безпеки.

Виходячи з вище сказаного, відмітимо, що соціальна політика в складі корпоративної культури є одним із механізмів формування економічної безпеки підприємства, забезпечення розвитку підприємства та конкурентоспроможності.

Головна умова забезпечення корпоративної культури безпеки: висококваліфіковані фахівці з креативним мисленням, які добре розуміють процеси, що відбуваються в сучасній економіці, знають як організувати його економічну безпеку на практиці.

Оцінюючи якість та стан організації системи безпеки на вітчизняних підприємствах, відмітимо низький кваліфікаційний рівень спеціалістів, в той час, як різноманітні напрями забезпечення безпеки підприємств вимагають від менеджера різних систем знань та вмінь в площині фінансово-економічних відносин та інтересів, знань з економіки, фінансів, права [18]. Разом із тим потрібні знання з організації технічного захисту інформації та охорони праці, теорії безпеки та ін. Тобто, фахівець з безпеки підприємств повинен мати спеціальну освіту, яка б охоплювала інтегративні знання: фінансові, економічні, юридичні, управлінські, безпекознавчі, психологічні тощо.

На думку Е. І. Низенка, В. В. Крутова рівень та якість підготовки фахівців у галузі безпеки недостатні, відсутній системний підхід до вирішення сучасних проблем щодо підготовки кадрів для діяльності у сфері безпеки. Тому навчання спеціалістів безпеки має враховувати вимоги майбутньої спеціальності, а теоретичні знання повинні бути доповнені практичними навиками, уміннями. [7, 12].

В вітчизняній науці відсутня і потребує наукової розробки методологія економічної безпеки суб'єкта господарської діяльності та методологія власне наукових досліджень.

Підготовка спеціалістів з безпеки в рамках спеціалізації полягає в наступному:

1) формування відповідних типових функцій, знання і вміння, які необхідні спеціалісту у майбутньому для їх виконання, в тому числі пов'язані з забезпеченням економічної безпеки підприємства;

2) в рамках освітньо-професійної програми формується перелік та розкривається зміст дисциплін спеціалізації, сформулюються визначенні освітньо-кваліфікаційною характеристикою безпекознавчі знання і вміння;

3) у практичній діяльності спеціаліст може застосовувати отримані знання і вміння із захисту

безпеки; відповідно до обов'язків, які передбачені посадою, де питання безпеки є їх складовою, а також ті, що є безпосереднім предметом діяльності.

Менеджер з безпеки працює з внутрішнім і зовнішнім середовищами. Тому ця професія досить складна, багатогранна і відповідальна. В сфері уваги менеджера на практиці повинно бути: виявлення внутрішніх і зовнішніх загроз, умов та джерел їх походження; моніторинг розвитку загроз, оцінка їх можливих наслідків; аналіз та оцінка рішень, що приймаються з точки зору безпеки; формування нормативно-правової бази та моделей безпеки для протидії загрозам; формування організаційних структур та створення відповідних умов для забезпечення безпеки; розробка і проведення загальних і спеціальних заходів з безпеки, які реалізуються в усіх напрямках і видах діяльності суб'єкта господарювання.

Висновки. Стан безпечного функціонування підприємства за умови вирішення завдань його економічної безпеки здійснюється за допомогою усвідомлення кожним працівником свого завдання в процесі реалізації поставленої мети. На практиці норми поведінки та «вимоги» до працівників сформовані в корпоративній культурі.

Корпоративна культура - це уставлені на підприємстві система цінностей, правил, відносин і норм поведінки, які відомі і підтримуються членами колективу, такі правила можна назвати службовим кодексом, який підтримують та відповідно до якого діють всі працівники підприємства

Для стабільного розвитку підприємств та підвищення ефективності їх діяльності, керівництву підприємства слід приділяти значну увагу формуванню та вдосконаленню корпоративної культури. Завдання корпоративної культури: створити мотивацію для досягнення ефективних результатів діяльності підприємства

Забезпечення економічної безпеки підприємства через формування принципів безпеки, як складових корпоративної культури здійснюється за допомогою таких елементів: місія підприємства, корпоративна філософія та ідеологія, корпоративний дух, стиль керівництва і лідерства, корпоративне управління, корпоративна етика, корпоративний імідж і репутація, управління людськими ресурсами, культура якості.

Сучасні тенденції розвитку ринку, ведення бізнесу та виробничі процеси є причиною зміни важливості таких факторів виробництва як людський ресурс, оцінкою якого є інтелектуальний капітал та знання. Зважаючи на такі тенденції підприємства формують кадрову політику в площині забезпечення економічної безпеки з врахуванням важливості людського капіталу, підвищення його кваліфікаційного рівня, та розвитку. Так як саме інтелектуальний капітал та ефективне управління таким капіталом формують передумови для забезпечення економічної безпеки підприємства та його процвітання.

Література

1. Д. Аакер. Стратегическое рыночное управление/ Д. Аакер; [пер. с англ. под. ред. Ю.Н. Каптуревского]. – СПб. Питер, 2002. – С. 484; Баюра Д.А. Длинная дорога к корпоративной культуре//Украинская Инвестиционная Газета, 21 ноября 2000 г., №46 (267). - С. 12.
2. Бала О.І., Мукач О.В., Бала Р.Д. Принципи корпоративної культури підприємств: сутність та види. – 2010. – №682. – С. 11-15.
3. Баюра Д.А. Внедряйте элементы корпоративной культуры// Украинская Инвестиционная Газета, 5 марта 2002 г., №9 (333). - С. 15.
4. Ворожбит В.В. Система цінностей у корпоративній культурі як засіб підтримки економічної безпеки підприємства. Електронний ресурс, режим доступу: <http://www.repository.hneu.edu.ua/jspui/handle/123456789/2652>
5. Ігнат'єва І. А. Корпоративне управління [текст] : підручник. / І. А. Ігнат'єва, О. І. Гарафонов - К. : "Центр учбової літератури", 2013. - 600 с.
6. Котлер Філіп, Лі Ненсі. Корпоративна соціальна відповідальність. Як зробити якомога більше добра для вашої компанії та суспільства/ Філіп Котлер, Ненсі Лі; [пер. з англ. С. Яринич]. – К.: Стандарт, 2005. – С. 1-3.
7. Крутов В. В. Становлення та розвиток недержавної системи безпеки підприємництва / В. В. Крутов. – К. : Фенікс, 2008. – 406 с.
8. Крушельницька О. В. Управління персоналом : навч. посіб. / Крушельницька О. В., Мельничук Д. П. – К.: Кондор. – 2003. – 296 с.
9. Кибанов А.Я. Управление персоналом организации / А.Я. Кибанов.— М.: ИНФРА- М, 2002. — 638 с
10. Мехеда Н.Г. Соціально-мотиваційні складові кадрової безпеки / Н.Г. Мехеда, А.І. Маренич // Фінансовий простір [Текст]: міжнародний науково-практичний журнал / Черкаський інститут банківської справи Університету банківської справи НБУ (м. Київ). — м. Черкаси. — №2 (6) 2012. — С. 38—45.
11. Назарова Г. Передумови створення системи кадрової безпеки підприємства / Г. Назарова // Регіональні аспекти розвитку продуктивних сил України. — 2010. — Вип.15. — С. 34—37.
12. Низенко Э. И. Обеспечение безопасности предпринимательской деятельности / Э. И. Низенко. – К. : МАУП, 2003. – 123 с

13. Петров М.І. Економічна безпека підприємства: сутність, трактування, точки зору / М.І. Петров // Менеджер. — 2002. — № 1(17). — С. 67—71. 12.
14. Портер М. Конкурентное преимущество: Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость/Пер. с англ. - М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. — С. 56-57.
15. Прометей : регіональний збірник наукових праць з економіки / ДЕГІ МОН України; Інститут економіко-правових досліджень НАН України. Вип. 3(24). — Донецьк : ДЕГІ, 2007. — 446 с.
16. Швець Н.К. Методи виявлення і збереження кадрової безпеки, або як перемогти зловживання персоналу / Н.К. Швець // Персонал. —2006. — № 5. — С. 31—36. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua>
17. Щекин Г. В. Основы кадрового менеджмента : учеб. / Г. В. Щекин. — 4-е изд., испр. — К.: МАУП, 2002. — 280 с.
18. Экономическая и национальная безопасность : учебник / под. ред. Л. П. Гончаренко. — М. : ЗАО «Экономика», 2007. — 543 с.

Надійшла 17.09.2015; рецензент: д. е. н. Лук'янова В. В.

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

В статті досліджено основні підходи до визначення потенціалу підприємства, уточнене поняття конкурентоспроможності потенціалу підприємства, охарактеризовано її рівні, наведено етапи процесу оцінки конкурентоспроможності потенціалу підприємства.

Ключові слова: потенціал підприємства, конкурентоспроможність підприємства, рівні конкурентоспроможності підприємства.

L. V. SACHYNSKA

Khmelnytsky National University

COMPETITIVENESS POTENTIAL ENTERPRISE

Modern economic development demonstrates the need for new theoretical approaches applied tools that enable efficient overcome the difficult socio-economic systems at different levels of economic uncertainty dynamic market environment and enable timely adapt to it. To ensure the effective functioning and competitiveness of enterprises and other entities need to develop high-quality logistical, structural - functional, social, labour and other elements of the building. This causes leaders to draw attention to businesses effective management of technological and organizational changes, and especially the algorithms and their potential use of socio-economic opportunities. The article aims to clarify the concept of competitive potential of the company, opening the main stages of the evaluation process competitive capacity of enterprises cite description of levels of competitiveness. Presenting main material. An important characteristic of competitive capacity is the ability to adapt to external changes. Rapid adaptation capacity should be provided based on complex intellectual, technical, technological, organizational and economic characteristics that determine the success of the enterprise market. Accordingly, if the company has a wide range of competencies and their quality level is high enough, the preconditions for victory in the competition in his best, and the competitiveness potential is very high. Conclusions. The process of evaluating the potential of the enterprise should be to identify the actual state of affairs in the company, to ascertain its chances in the competition in the market and opportunities for collaboration with business partners. An objective assessment of potential of enterprise enables him to discover their own reserves, better growth and development to achieve the goals.

Keywords: potential enterprise competitiveness, the competitiveness of enterprises.

Постановка проблеми. Сучасний економічний розвиток свідчить про необхідність використання нових теоретичних підходів, прикладного інструментарію, які уможливають ефективне подолання складними соціально-економічними системами господарювання різних рівнів невизначеності динамічного ринкового середовища та дають змогу своєчасно адаптуватися до нього.

Для ефективного функціонування і забезпечення конкурентоспроможності підприємств та інших суб'єктів господарювання необхідно якісно розвивати матеріально-технічні, структурно-функціональні, соціально-трудові та інші елементи потенціалу. Це зумовлює керівників підприємницьких структур звернути увагу на ефективне управління технологічними й організаційними змінами, а особливо на алгоритми визначення та використання їх потенційних соціально-економічних можливостей.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У ринковому середовищі, на формування якого були спрямовані всі заходи вітчизняної економічної політики останніх років, справжню цінність для підприємства має лише прогрес порівняно з конкурентами, а не з минулими досягненнями. Саме такий випереджальний розвиток має забезпечити стабільність отримання доходів в довгостроковій перспективі, утримання та розширення своєї ринкової частки.

Питання присвячені розвитку потенціалу підприємства та конкурентоспроможності потенціалу підприємства відображені в роботах Б.С. Бачевського, А.Е. Воронкової, О.І. Гончар, В.І. Довбенко, Н.С. Краснокутської, В.М. Мельник, О.С. Федоніна, І.М. Репіна, О.О. Решетняк, О.І. Олексюка та ін.

Формулювання цілей статті. Метою статті є уточнення поняття конкурентоспроможності потенціалу підприємства, розкриття основних етапів процесу оцінки конкурентоспроможності потенціалу підприємства навести характеристику рівнів конкурентоспроможності підприємства.

Виклад основного матеріалу. Досвід останніх років свідчить про посилення конкуренції в усіх сферах ринкової діяльності. Поява великої кількості нових підприємств і організацій, лібералізація імпорту, утворення ринку капіталу, акціонерних підприємств, проникнення на український ринок іноземних компаній — усе це значно ускладнило ринкову ситуацію. Збільшення пропозицій товарів і послуг, з одного боку, і зменшення платоспроможності попиту — з другого, створили умови, коли конкуренція стала повсякденною справою [4].

Визначаючи поняття "потенціал підприємства", особливу увагу треба звертати на перспективні можливості розвитку для забезпечення конкурентоспроможності. З огляду на це, на чільне місце висувається поняття стратегічного потенціалу як граничних можливостей з досягнення глобальних і локальних стратегічних цілей у відповідних умовах зовнішнього середовища [1].

Так, Н.С. Краснокутська визначає поняття потенціалу підприємства як можливості його системи ресурсів і компетенцій створювати результат для зацікавлених сторін за допомогою реалізації бізнес-процесів [2].

Терміни "потенціал", "потенційний" означають наявність у будь-кого (окремо взятої людини, трудового колективу, суспільства загалом) прихованих можливостей, які ще не виявилися, або здатності (спроможності) діяти.

Серед сучасних уявлень про потенціал розрізняють три основні підходи до визначення потенціалу підприємства [3].

Згідно з першим з них під потенціалом розуміють сукупність необхідних для функціонування або розвитку системи різних видів ресурсів, до яких зараховують засоби, запаси і джерела їх формування, що є в наявності та можуть бути мобілізовані для досягнення певної мети або виконання певного завдання. До представників цього напрямку належать Л. Абалкін, В. Архангельський, Д. Черников, С. Белова, Є. Фігурнов та інші.

В основі другого підходу до трактування поняття потенціал лежить уявлення про нього як систему матеріальних та трудових факторів (умов, складових), що забезпечують досягнення мети виробництва. Представники цього напрямку М. Іванов, Ю. Одегов, К. Андреев та інші стверджують, що дослідження ефективності розвитку економіки мають ґрунтуватися на потенційних можливостях виробництва. При цьому зростає значення завдань, пов'язаних із найкращим використанням внутрішніх можливостей розвитку виробництва.

Використовуючи третій підхід, потенціал розглядають як здатність комплексу ресурсів економічної системи виконувати поставлені перед нею завдання. Потенціал виступає при цьому як цілісне уявлення про єдність структури і функції об'єкта, вияв їх взаємозв'язку за оптимального поєднання відповідних структурних і функціональних елементів.

На думку І. Рєпіної, підприємницький потенціал розуміє це сукупність ресурсів (трудових, матеріальних, технічних, фінансових, інноваційних тощо), навичок і можливостей керівників, спеціалістів та інших категорій персоналу щодо виробництва товарів, здійснення послуг (робіт), отримання максимального доходу (прибутку) і забезпечення сталого функціонування та розвитку підприємства. І. Олексюк розглядає потенціал підприємства як максимально можливу сукупність активних і пасивних, явних і прихованих можливостей якісного розвитку підприємства з урахуванням ресурсних, структурно-функціональних, часових, соціокультурних та інших обмежень.

Поняття конкуренції, запропоновані цими та іншими авторами, охоплюють різні її аспекти і, як правило, доповнюють одне одного. Найбільш загальним, на наш погляд, є визначення конкуренції як змагання, суперництва, напруженої боротьби юридичних або фізичних осіб на ринку за покупця, за своє виживання в умовах дії закону «вимивання» неякісних товарів та послуг.

Поняття «ринку» при цьому інтерпретується як умовне місце купівлі-продажу конкретного товару, яка здійснюється у певних умовах конкуренції, з дотриманням етичних і правових норм і правил. До таких умов відносяться кількість конкуруючих фірм, прогресивність технологій, реклама, умови постачань і фірмового обслуговування, гарантії якості та безпеки використання товару.

Ступінь взаємозв'язку ринку та конкуренції характеризують чотири основні можливі ринкові структури: досконала конкуренція, монополістична конкуренція, монополія й олігополія.

Чим менше окремі підприємства впливають на ринок, де вони реалізують свій товар, тим більш конкурентним вважається ринок. Ринкова структура, в умовах якої діє значна кількість підприємств-виробників, а окреме підприємство не чинить принципового впливу на розвиток ринкових процесів і ринкова ціна товару визначається механізмом закону попиту та пропозиції, називається поліполією або досконалою конкуренцією.

Ринок монополістичної конкуренції також характеризується значною кількістю підприємств-конкурентів, але існують певні вхідні бар'єри до такого ринку, ціна товару не завжди визначається дією ринкового механізму.

Для монополії характерна наявність одного підприємства-виробника (продавця), яке стримує доступ до такого ринку та диктує ціни покупцям.

На олігополістичному ринку діють декілька підприємств-виробників, які встановлюють певні вхідні бар'єри та істотно впливають на ціни товарів, що виробляють.

Якщо інтенсивність конкуренції визначає умови функціонування підприємства на ринку, то ефективність його функціонування визначається рівнем його конкурентоспроможності.

У загальному виді конкурентоспроможність — це властивість об'єкта, що характеризується ступенем реального чи потенційного задоволення їм конкретної потреби порівняно з аналогічними об'єктами, що діють на даному ринку. Конкурентоспроможність визначає можливості виживання підприємства в умовах постійної конкурентної боротьби на ринку і відбиває продуктивність використання його ресурсів. Тому для забезпечення конкурентоздатності підприємства повинні постійно піклуватися про найбільш повне й ефективне використання ресурсів.

Тому на нашу думку конкурентоспроможність потенціалу підприємства можна визначити як

комплексну порівняльну характеристику потенціалу, яка відбиває ступінь переваги сукупності індикаторів якості використання ресурсів та організації взаємозв'язків між ними, що визначають ефективність потенціалу на певному ринку в певний проміжок часу, щодо сукупності індикаторів підприємств-аналогів.

Важливою характеристикою конкурентоспроможності потенціалу є здатність до адаптації в умовах змін зовнішнього середовища. Швидка адаптація потенціалу має забезпечуватися на основі комплексу інтелектуальних, технічних, технологічних, організаційних та економічних характеристик, які визначають успішну діяльність підприємства на ринку. Відповідно, якщо підприємство має широкий набір компетенцій і їх якісний рівень досить високий, то передумови для перемоги в конкурентній боротьбі у нього кращі, а рівень конкурентоспроможності потенціалу є досить високим.

В сучасній економічній літературі пропонується розрізняти чотири основні рівні конкурентоспроможності потенціалу підприємства [2]:

Таблиця 1

Основні рівні конкурентоспроможності потенціалу підприємства

Вид рівня	Характеристика рівня
1 рівень	Для потенціалу цього рівня характерна внутрішньо нейтральна організація управління. Керівник дбає лише про реалізацію виробничого потенціалу, орієнтованого на завантаження виробничих потужностей, не зважаючи на проблеми конкурентоспроможності та задоволення потреб споживачів. Вважаються зайвими зміна конструкції чи підвищення технічного рівня продукції удосконалення структури і функцій організації з питань збуту та служби маркетингу, оскільки не враховуються зміни ринкової ситуації та запити споживачів
2 рівень	Підприємства з потенціалом другого рівня конкурентоспроможності прагнуть зробити свої виробничі системи «зовнішньо нейтральними». Це означає, що використання наявного потенціалу підприємства забезпечує випуск продукції, яка повністю відповідає стандартам, що встановлені його основними конкурентами. Керівництво такого підприємства не приділяє уваги потенційним можливостям бізнесу, які б забезпечили певні конкурентні переваги.
3 рівень	Якщо керівники підприємства знають, що потенціал підприємства має дещо інші порівняльні переваги щодо конкуренції на ринку, ніж їхні основні суперники, і намагаються не дотримуватись загальних стандартів виробництва, встановлених в галузі, то потенціал підприємства в цьому разі еволюціонує до третього рівня конкурентоспроможності. Система управління на цих підприємствах починає активно впливати на виробничі системи, сприяє їх розвитку та вдосконаленню.
4 рівень	Потенціал підприємства досягає четвертого рівня конкурентоспроможності й істотно випереджає потенціал конкурентів за умов, коли успіх у конкурентній боротьбі стає не стільки функцією виробництва, скільки функцією управління і залежить від якості, ефективності управління, організації виробництва. Для більшості підприємств-конкурентів набір ресурсів, що використовуються у виробничому процесі, досить однаковий, але ефективність їхнього поєднання у діючій господарській системі різна і залежить саме від якості управління, кваліфікації менеджерів, організаційної структури.

У загальному вигляді процес оцінки конкурентоспроможності потенціалу підприємства складається з наступних етапів [3]:

- 1) визначення мети оцінки конкурентоспроможності (обґрунтування претензій на зовнішні інвестиційні ресурси, виявлення резервів економічного зростання, інші цілі поточного управління);
- 2) вибір групи підприємств-конкурентів з урахуванням можливостей отримання необхідної первинної інформації для цілей оцінки конкурентоспроможності;
- 3) визначення груп ключових показників конкурентоспроможності, які підлягають оцінюванню (групування доцільно здійснювати за складовими потенціалу підприємства: показники маркетингового потенціалу, виробничого, фінансового, інноваційного, кадрового, організаційної структури управління);
- 4) розрахунок одиничних, групових, інтегральних показників конкурентоспроможності для кожного підприємства;
- 5) обґрунтування висновку про рівень конкурентоспроможності об'єкта оцінки та розробка заходів, спрямованих на поліпшення або утримання конкурентних позицій.

Комплексний характер поняття конкурентоспроможності потенціалу обумовлює необхідність обґрунтування системи індикаторів (критеріїв), які можуть розглядатися як ключові показники конкурентоспроможності та охоплюють найбільш важливі аспекти якості та ефективності використання потенціалу підприємства.

Як індикатори звичайно виступають такі показники та характеристики:

- конкурентоспроможність продукції;
- якість, надійність продукції;
- відмітні властивості товарів;

- імідж підприємства;
- відносна частка ринку;
- рівень витрат;
- методи продажів;
- рентабельність реалізації;
- темп зростання виручки від реалізації;
- фінансові коефіцієнти;
- ефективність використання ресурсного потенціалу (фондовіддача, продуктивність праці, енергоємність, ефективність технології, ефективність інформаційних ресурсів, ефективність заходів для підвищення творчої активності персоналу тощо);
- темпи зростання вартості підприємства;
- ефективність реклами і способів стимулювання збуту;
- компетенція та досвід персоналу;
- рівень плинності кадрового складу;
- показники екологічності виробництва;
- ефективність обслуговування тощо.

Перераховані показники можуть бути змінені та доповнені залежно від особливостей оцінюваних підприємств. Крім того, можливе їхнє групування за структурними елементами потенціалу: показники розвитку техніко-технологічного, кадрового, інформаційного, фінансового потенціалу.

У цьому випадку на початку дається кількісна оцінка індивідуальним показникам, що входять до складу групи, а потім обчислюються інтегральні групові показники. На їх основі, залежно від методу оцінки конкурентоспроможності, може розраховуватися загальний показник конкурентоспроможності потенціалу підприємства або шляхом зіставлення з показниками підприємств-конкурентів даватися пряма оцінка рівня конкурентоспроможності за кожним напрямком.

Висновки. Процес оцінювання потенціалу підприємства має здійснюватися з метою виявлення дійсного стану речей на підприємстві, з'ясування його шансів у конкурентній боротьбі на ринку та можливостей співпраці з партнерами по бізнесу. Об'єктивна оцінка потенціалу підприємства дає йому змогу виявити власні резерви, кращі можливості зростання та розвитку для досягнення поставлених цілей.

Формування потенціалу підприємства має відбуватися із врахуванням результатів оцінки та стратегічних цілей розвитку. Під час формування потенціалу підприємства важливо підібрати окремі його складові в такий спосіб, щоб вони у своєму найкращому поєднанні забезпечили прояв позитивного ефекту синергії. Інакше кажучи, важливо досягти такого підбору та поєднання елементів системи функціонування підприємства, який би забезпечував додатковий результат від взаємного підсилення їхніх спільних дій.

Література

1. Бачевський Б.Є. Потенціал і розвиток підприємства : навч. посіб. / Б.Є. Бачевський, І.В. Заблудська, О.О. Решетняк. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 400 с.
2. Касьянова Н.В. Потенціал підприємства: формування та використання : підручник / Н.В. Касьянова, Д.В.Солоха, В.В. Морєва, О.В. Белякова, О.Б. Балакай. – 2-е вид., перероб. та доп. – К. : «Центр учбової літератури», 2013. – 248 с.
3. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : навч. посіб. / Н.С. Краснокутська. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 352 с.
4. Федонін О. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : навч.-метод. посібник [для самост. вивч. дисц.] / О.С. Федонін, І.М. Рєпіна, О.І. Олексюк. – К. : КНЕУ, 2005. – 261 с.
5. Потенціал підприємства: формування та оцінка : навч. посібн. / [О.К. Добикіна, В.С. Рижигов, С.В. Касьянюк, М.Є. Кокотько, Т.Д. Костенко, А.А. Герасимов]. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 208 с.

Надійшла 11.09.2015; рецензент: д. е. н. Гончар О. І.

ШЛЯХИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В РЕГІОНАЛЬНОМУ АСПЕКТІ

В статті висвітлюється сучасний стан розвитку бізнесу в Україні станом на 2014 рік. Розглянуто регіональний розвиток підприємництва у Хмельницькій області. Вивчено проблеми функціонування бізнесу в регіоні, проаналізовано розвиток в 2013–2014 роках. Досліджено фактори, які впливають на розвиток та функціонування бізнесу в регіоні та гальмують його подальший розвиток. Визначено сучасні тенденції та окреслено перспективні напрями розвитку підприємництва в регіональному аспекті.

Ключові слова: підприємництво, бізнес, регіональний аспект, суб'єкти підприємництва.

Т. P. SMELYANSKA, U. V. ZUBRITSKA

Khmelnitskyi National University

WAYS OF BUSINESS DEVELOPMENT IN REGIONAL ASPECT

The article highlights the current condition of development of business in Ukraine given by a condition for 2014. Studied the problems of businesses in the regions, its development is considered. A regional development of businesses in the Khmelnytsky region in 2013–2014. Studied the factors that influence the development and operation of business in the region and slow down the further development. Identified current trends and outlines promising directions for business in regional aspect.

Keywords: business, business, regional aspect, business entities.

Постановка проблеми. Успіх започаткованих реформ децентралізації, розширення повноважень і фінансових ресурсів регіонів та забезпечення їх економічної безпеки залежить передусім від можливості самих регіонів утримувати стійку економічну динаміку навіть в умовах безпрецедентного тиску негативних макроекономічних явищ. З погляду необхідності стабілізації економіки України необхідним є виявлення регіонів і галузей, спроможних стати опорою відновлення економічного зростання. Крім цього, здатність регіональних господарських комплексів самостійно накопичувати ресурс розвитку свідчатиме про можливості і доцільність подальших кроків у напрямі збільшення економічної самостійності регіонів.

Результати дослідження. Погіршення економічної ситуації у країні, дефіцит бюджетного ресурсу на підтримку регіонального розвитку спричинили загострення внутрішніх проблем кожного регіону та порушення міжрегіональних зв'язків. Упродовж останніх років в Україні зростає диференціація регіонів за рівнем соціально-економічного розвитку, збільшується кількість проблемних серед них.

У 2014 р. соціально-економічний розвиток більшості регіонів характеризувався подальшим зменшенням промислового виробництва, відпливом інвестиційного капіталу, нестійкою експортною динамікою, скороченням обсягів будівництва, звуженням внутрішнього ринку, погіршенням ситуації на ринку праці і загальним падінням рівня доходів.

Серед позитивних тенденцій відзначається лише зростання аграрного виробництва. Так, за підсумками 2014 р. обсяги виробництва сільськогосподарської продукції збільшились у 15 регіонах (від 1,6 % у Закарпатській до 16,0 % у Хмельницькій областях), тоді як спад виробництва спостерігався у 9 регіонах. Варто зазначити, що серед регіонів, у яких відбулось скорочення виробництва, є регіони, які формують значну частку аграрного виробництва України: Миколаївська (зменшення на 6,4 %), Полтавська (на 3,1 %), Черкаська (на 1,7 %).

Минулий рік засвідчив поглиблення негативних тенденцій у промисловості більшості регіонів. За підсумками 2014 р. обсяги промислового виробництва скоротились у 16 регіонах (від 0,5 % в Одеській до 42,0 % у Луганській областях). Істотне зменшення промислового виробництва зафіксовано у м. Києві (на 14,3 %), у Сумській (на 12,1 %), Дніпропетровській (на 7,7%) та Полтавській (на 7,2%) областях.

Зазначимо, що питома вага регіонів, які у 2014 році мали приріст виробництва (Вінницька, Волинська, Житомирська, Закарпатська, Київська, Кіровоградська, Миколаївська, Рівненська, Тернопільська області), у загальному обсязі реалізованої промислової продукції поступово зростає (рис. 1).

У 2014 р. продовжилось зниження інвестиційної активності у всіх регіонах, крім Івано-Франківської (у якій обсяг освоєних капітальних інвестицій зріс на 26,9 %) і Хмельницької (на 2,6 %) областей. Водночас зростає регіональна диспропорційність інвестування: розрив між максимальним і мінімальним обсягом капітальних інвестицій на одну особу збільшився з 12,9 разу у 2013 р. до 13,4 разу у 2014 р. Як наслідок, 54,5 % обсягу освоєних інвестицій припало всього на 4 регіони: м. Київ (29,7 %), Дніпропетровську (9,5 %), Київську (9,0 %) і Донецьку (6,3 %) області.

Ще більш відчутним було скорочення обсягів іноземного інвестування, яке протягом року склало 11,1 млрд дол. США, що становить майже п'яту частину загального обсягу залученого іноземного капіталу з початку інвестування. Позитивна динаміка мала місце лише в Івано-Франківській області, де з початку 2014

р. приріст прямих іноземних інвестицій склав 112,1 млн дол. США, або 13,8 %. Водночас, приріст іноземних інвестицій у регіоні сформовано за рахунок спрямування капіталу у сферу оптової і роздрібною торгівлі (обсяг інвестицій у цей вид економічної діяльності збільшився протягом року утричі), що дозволило компенсувати відплив іноземного капіталу.

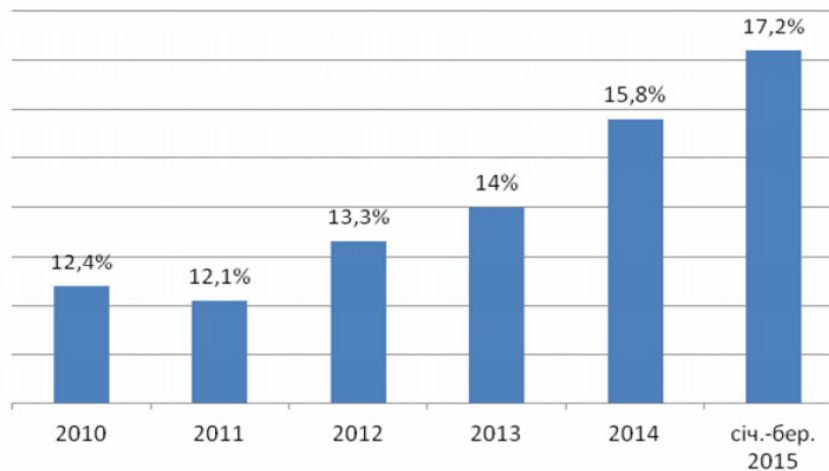


Рис. 1. Динаміка сукупної частки регіонів, які у 2014 р. мали приріст промислового виробництва, в обсязі реалізованої промислової продукції (Вінницька, Волинська, Житомирська, Закарпатська, Київська, Кіровоградська, Миколаївська, Рівненська, Тернопільська області) [1]

Зменшення обсягу іноземних інвестицій спостерігалось у 24 регіонах; у абсолютних значеннях найсуттєвіше вартість іноземного капіталу зменшилась у м. Києві (-5,9 млрд дол. США), Дніпропетровській (-1,3 млрд дол. США) і Донецькій (-1,0 млрд дол. США) областях. Основною причиною цього стала втрата вартості через курсову різницю, проте у всіх регіонах зафіксовано також масштабне вилучення інвестицій, що свідчить про найбільше за всі часи падіння інвестиційної привабливості регіонів

Так, якщо обсяг експорту протягом перших трьох кварталів зростав помітними темпами (переважно – до країн ЄС), сформувавши на фоні падіння імпорту додатне товарне сальдо вперше з 2005 р., то вже у кінці року – різко скоротився. У підсумку сальдо зовнішньої торгівлі товарами набуло від'ємних значень у обсязі 468,3 млн дол. США, що більшою мірою є результатом значного скорочення імпорту, ніж приросту експорту.

За підсумками року експорт товарів зменшився у 14 регіонах, найбільш помітно – у Луганській (на 46,2 %), Донецькій (на 32,2 %), Сумській (на 21,1 %), Полтавській (на 19,9 %), Черкаській (на 19,0 %), Миколаївській (на 15,5 %) і Дніпропетровській (на 11,5 %) областях. Збільшилися обсяги експорту товарів у 11 регіонах: від 1,1 % у Львівській до 26,1 % у Чернігівській областях. Імпорт товарів зменшився у всіх регіонах, де скорочення варіювало від 1,3 % у Полтавській до 47,7 % у Донецькій областях. На регіональному рівні підтримка розвитку малого та середнього підприємництва здійснюється через реалізацію регіональних та місцевих програм розвитку малого і середнього підприємництва.

Основними напрямками регіональних та місцевих програм розвитку малого і середнього підприємництва є підвищення ефективності реалізації державної регуляторної політики; оптимізація дозвільної системи у сфері господарської діяльності; забезпечення механізмів фінансової підтримки малого і середнього підприємництва; подальший розвиток системи інформаційного забезпечення суб'єктів підприємництва; створення сприятливих умов для розвитку інноваційно-інвестиційної та зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів малого і середнього підприємництва; надання освітніх послуг для суб'єктів підприємництва та населення, забезпечення підготовки, підвищення кваліфікації кадрів для малого і середнього підприємництва; розширення й підтримка діяльності мережі інфраструктури підтримки підприємництва. На реалізацію регіональних та місцевих програм розвитку малого і середнього підприємництва місцевими органами виконавчої влади передбачалося спрямувати кошти у загальній сумі 165,7 млн грн.

Найбільші обсяги фінансування на виконання регіональних та місцевих програм розвитку малого і середнього підприємництва були затверджені в обласних бюджетах м. Київ – 30,0 млн грн, АР Крим – 4,45 млн. грн, Одеської області – 3,85 млн грн, Чернігівської області – 2,45 млн грн, Сумської області – 2,3 млн грн, Кіровоградської та Івано-Франківської областей – по 1,5 млн грн.

Найменші обсяги фінансування регіональних та місцевих програм розвитку малого і середнього підприємництва було затверджено у Дніпропетровській області – 84,4 тис. грн, м. Севастополь – 115,0 тис. грн., Херсонській області – 150,0 тис. грн та Рівненській області – 160,0 тис. грн.

Обсяги капітальних інвестицій та прямих іноземних інвестицій по регіонах України зображені на рис. 2 та 3.

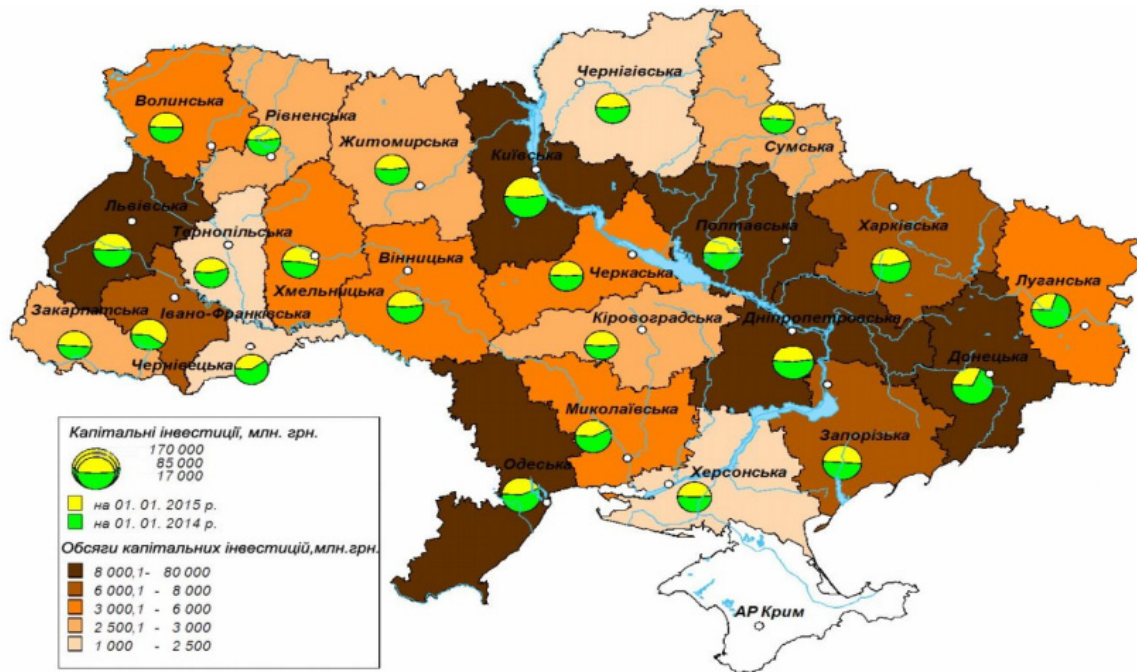


Рис. 2. Обсяг капітальних інвестицій за 2014 рік по регіонах України (без урахування тимчасово окупованої території АР Крим та м. Севастополь)

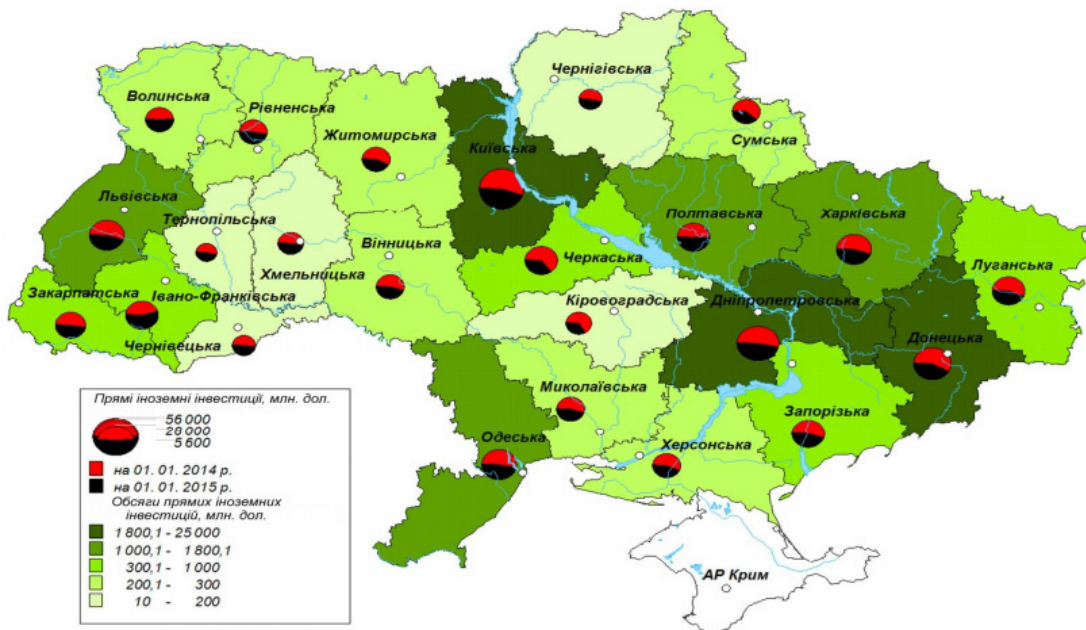


Рис. 3. Обсяг прямих інвестицій на 1 січня 2015 року, по регіонах України (без урахування тимчасово окупованої території АР Крим та м. Севастополь)

Кошти обласних бюджетів спрямовувалися на: фінансування бізнес-проектів на поворотній основі; пільгове кредитування; створення нових об'єктів інфраструктури підтримки підприємництва та поповнення статутного та оборотного фондів вже існуючих об'єктів; навчально-методичну роботу; виставкові заходи; видання інформаційних бюлетенів, проспектів, довідників; навчання та перепідготовку незайнятого населення з орієнтацією на зайняття підприємницькою діяльністю тощо.

Стан і тенденції розвитку малого і середнього підприємництва в Хмельницькій області характеризують наступні статистичні дані. На початок 2014 року загальна кількість суб'єктів малого та середнього підприємництва в області дорівнювала 70,8 тис. одиниць, у тому числі: малих підприємств – 6519 одиниць (9,2%), середніх – 397 (0,6%), фізичних осіб-підприємців – 63,8 тис. осіб (90,2%). Частка малих та середніх підприємств у загальній кількості підприємств області становить 99,9 % (по Україні – 99,8 відсотка).

За підсумками 2014 року з урахуванням складної суспільно-політичної ситуації останнього року, коливання курсів валют, високого рівня інфляції загальна тенденція динаміки кількості суб'єктів

підприємництва зазнала певних змін. За очікуваними показниками 2014 року кількість малих і середніх підприємств залишилась майже на рівні минулого року, кількість фізичних осіб-підприємців скоротилася на 3183 особи, або на 5,0 відсотків.

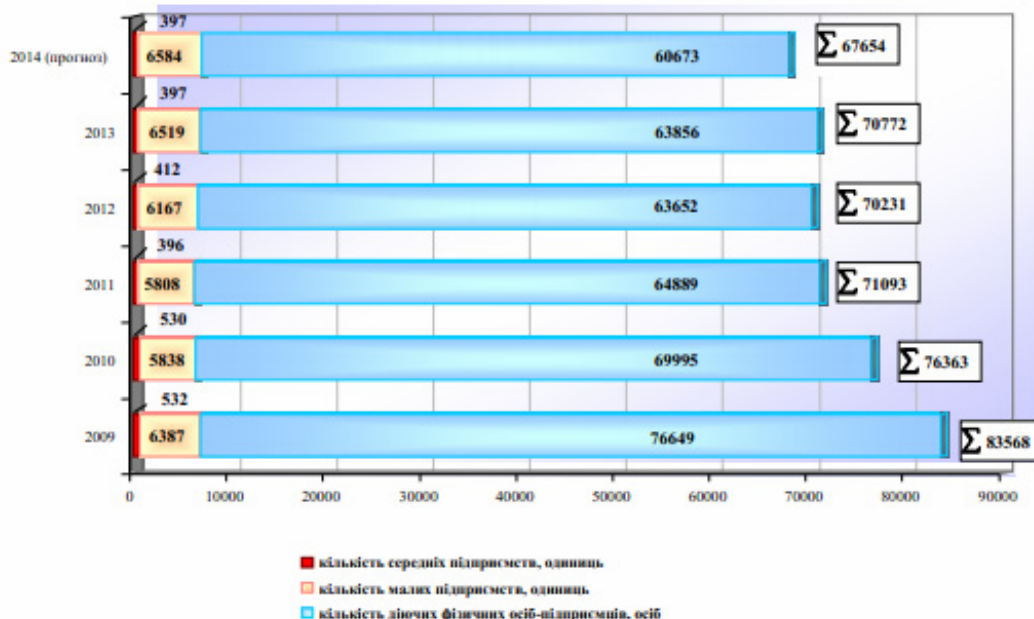


Рис. 4. Динаміка кількості суб'єктів малого і середнього підприємництва області у 2009–2014 роках

За показником кількість малих підприємств на 10 тис. осіб населення Хмельницька область знаходиться на рівні Волинської області (50) та випереджає Житомирську (49), Закарпатську (46), Рівненську (42), Сумську (48), Тернопільську (46) та Чернівецьку (44) області. Водночас, зазначений показник у Вінницькій області – 54; Івано-Франківській та Чернігівській – по 55 одиниць, по Україні – 82 одиниці.

Аналіз тенденцій та показників розвитку бізнесу в Хмельницькій області, який на постійній основі здійснюється облдержадміністрацією, у тому числі шляхом проведення консультацій з представниками підприємницьких структур, надав можливість визначити основні проблеми, що стримують розвиток підприємництва області, та на подолання яких буде спрямовано заходи програми розвитку малого і середнього підприємництва Хмельницької області на 2015-2016 роки, а саме:

- суперечливість і неповнота чинних нормативно-правових актів, що регулюють діяльність суб'єктів підприємництва;
- недостатній рівень реального партнерства між бізнесом, органами місцевого самоврядування та виконавчої влади на рівні районів, окремих міст та селищ;
- недотримання суб'єктами надання адміністративних послуг – центральними органами виконавчої влади та їх територіальними представництвами вимог законодавства з питань реформування системи надання адмінпослуг стосовно термінів оформлення документів, що є ознакою корупційної складової у здійсненні ними владних повноважень у процедурах надання адміністративних послуг;
- практично повна відсутність матеріально-технічної та фінансової підтримки підприємництва з боку держави, відсутність налагодженої системи гарантій і страхування кредитних і інвестиційних ризиків;
- диспропорція у структурі малого бізнесу за сферами економічної діяльності – найбільша частина підприємств припадає на підприємства оптової та роздрібною торгівлі; ремонту автотранспортних засобів і мотоциклів;
- нерівномірність розвитку бізнесу по територіях області, особливо у сільській місцевості;
- недоступність довгострокового кредитування, що стримує розвиток виробничої сфери, труднощі з одержанням зовнішнього фінансування через високі відсоткові ставки на банківські кредити;
- значна “тінізація” підприємницької діяльності і доходів.

Висновки. Створення сприятливого бізнес-середовища у Хмельницькій області повинно стати запорукою консолідації зусиль щодо удосконалення рівня відносин і співпраці підприємців з органами місцевого самоврядування, органами державної влади і бути спрямованими на формування привабливого інвестиційного клімату, вдосконалення стратегії розвитку області, інформаційної та навчальної підтримки підприємництва і реалізації ефективної регуляторної політики на регіональному рівні.

Література

1. Програма розвитку малого і середнього підприємництва Хмельницької області на 2015-2016 роки

[Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.adm.km.ua/doc/doc37_pidpr.pdf

2. Король В. С. Державна політика сприяння розвитку малого підприємництва на регіональному рівні / В. С. Король [Електронний ресурс]. – Режим доступ: www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/inek/2009_4/193.pdf.

3. Беженар Н. В. Розвиток малого підприємництва в Україні / І.Є. Храпко, О.В. Ілюк, Н.В. Беженар [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.rusnauka.com/9.../61485.doc.htm.

Надійшла 11.09.2015; рецензент: д. е. н. Лук'янова В. В.

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ ЗА УМОВ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

У статті обґрунтовуються особливості здійснення економічної політики розвитку підприємництва в умовах інтеграційних процесів. Детально проаналізовано розвиток підприємництва в Україні за останні роки і сучасний стан підприємництва в Україні. Визначено фактори, які негативно впливають на його розвиток, та запропоновано шляхи подолання цих факторів. Запропоновано альтернативи збільшення могутності цього сектору як одного з перспективних важелів ринкової економіки.

Ключові слова: підприємництво, пріоритети, розвиток, малий, середній та великий бізнес.

Т. P. SMELYANSKA, I. R. MATSUK

Khmelnytskyi National University

CURRENT TRENDS AND FUTURE BUSINESS DEVELOPMENT IN UKRAINE UNDER CONDITIONS OF INTEGRATION

In the article grounded the features of economic policy, in the context of integration processes. The development of business in Ukraine over the last year and the current condition of business in Ukraine are detail analysed. The factors that negatively affecting on development, and the ways to overcome these factors are determined. The alternatives of increasing the power of this sector, that is one of the most promising tools of the market economy are proposed.

Keywords: business priorities, development, small, medium and large business.

Постановка проблеми. Підприємництво – рушійна сила економічного розвитку суспільства. У підприємців є не тільки чудові ідеї, але й прагнення їх реалізувати. Їх інноваційний підхід і працьовитість сприяють позитивним змінам у соціальній сфері – появі нових продуктів на ринку, створенню додаткових робочих місць, підвищенню рівня добробуту людей.

Різні аспекти розвитку підприємництва в Україні досліджувалися та представлені у працях як закордонних, так і вітчизняних науковців: В. Виговської, З. Варналія, Г. П'ятницької, М. Харченко, Л. Лебедевої, Ю. Долгорукова тощо.

Мета статті – проаналізувати розвиток підприємництва в Україні, визначити його недоліки та знайти шляхи подолання цих недоліків.

Результати дослідження. Підприємництво відіграє особливу роль у національному господарстві будь-якої країни, прискорюючи рух економіки шляхом підвищення ефективності та постійного оновлення. Нагромаджений досвід усіх індустріально розвинутих країн з ринковою економікою незаперечно підтверджує, що підприємництво — необхідна умова досягнення економічного зростання.

В Україні протягом останніх 20 років спостерігається процес формування ринкових відносин, у яких підприємництво відіграє основну роль.

Суттєвим моментом при визначенні ролі підприємництва є масштаби діяльності. В цьому розумінні підприємництво охоплює малий, середній і великий бізнес, що формує особливе середовище, яке функціонує для одержання прибутку і структурно перетворює економічну систему відповідної держави або її окремої території. Основні функції малого, середнього і великого підприємництва в загальних рисах співпадають, проте є і певні відміни. Суб'єкти малого підприємництва кількісно переважають в усіх розвинених країнах світу. Малий бізнес швидше реагує на зміни кон'юнктури ринку, забезпечує насиченість його товарами і різноманітними послугами, працює в основному на масового споживача, сприяє послабленню монополізму, є носієм інновацій. Усі ці властивості малого бізнесу свідчать, що його розвиток – це могутній чинник реформування вітчизняної економіки, подолання кризи та забезпечення передумов для економічного зростання. Однак, малий бізнес в силу обмеженості масштабів діяльності, відносно невеликих ринків ресурсів та збуту, а також інших специфічних особливостей направлений в основному на задоволення місцевих потреб у товарах і послугах і, отже, має переважно регіональну направленість. Малі фірми дозволяють створити різноманітну економічну базу розвитку регіону, дають значну кількість нових робочих місць, створюють умови для задоволення потреб населення, в певній мірі знижують наслідки соціальних потрясінь, зв'язаних з економічною перебудовою суспільства. З іншого боку, малі фірми вимагають набагато менше капіталу для їхнього запуску, вони охоче здійснюють ризикові заходи з метою одержання більших доходів. Сектор малого і середнього бізнесу потребує ефективної державної підтримки як на загальнодержавному, так і регіональному рівнях.

Середні підприємства здійснюють виробництво невеликої, але стійкої номенклатури виробів з малою капіталомісткістю та незначними витратами у значних обсягах. Вони, як правило, здатні швидко пристосовуватись до регіональних ринків, краще використовувати місцеві виробничі ресурси (трудові і

сировинні) та забезпечувати насичення ринку регіону необхідними товарами та послугами. Порівняно з великим бізнесом середнє підприємництво більш тісно пов'язане з національними інтересами, значною мірою залежить від внутрішньої економічної кон'юнктури і тому зацікавлене у захисті з боку держави на внутрішньому ринку.

Великий бізнес, як правило, здійснює виробництво масової продукції стабільного асортименту, що значно зменшує собівартість продукції і підвищує її конкурентоспроможність. З метою самозбереження та розвитку він має потяг до консолідації, поглинаючи або контролюючи більш дрібних партнерів, з одного боку, та об'єднуючись у міжнародні структури, частково втрачаючи самостійність та допускаючи іноземних підприємців на внутрішній ринок країни – з іншого. Великі підприємства створюють сприятливі умови для розробки науково-технічних проектів з метою швидкого впровадження новітніх досягнень науки і техніки і виготовлення найновішої високоякісної продукції наукоємних галузей – електронних виробів, персональних комп'ютерів тощо. Завдяки ефекту економії на масштабах виробництва великий бізнес забезпечує більш результативну діяльність, стійкість розвитку. Крім того, привабливими рисами великого і середнього бізнесу є кваліфікований менеджмент, диверсифікація виробництва, ефективний механізм внутрігалузевого, міжгалузевого і внутрішньофірмового переливу капіталу. Водночас великі підприємства часто занадто консервативні і неспроможні оперативно реагувати на кон'юнктуру ринку щодо моделей і дизайну продукції підприємництва [4].

За підсумками рейтингу Світового банку «Doing Business-2014» (Рейтинг умов ведення бізнесу) Україна піднялася на 28 позицій порівняно з минулорічним рейтингом та посіла 112-е місце.

Світовий банк відзначив проведення реформ в Україні за вісьмома напрямками з десяти, які досліджує Рейтинг умов ведення бізнесу. Більше того, Україна очолила список з десяти держав, що досягли найбільшого прогресу у покращенні умов для ведення бізнесу. Найбільшого прогресу Україна досягла за такими критеріями як отримання дозволів у будівництві – 41 сходинок проти 186 у Рейтингу – 2013, реєстрація власності – 97 проти 158, доступ до кредитування – 13 проти 24 [5].

Категорії	Doing Business-2013	Doing Business-2014	
Місце рейтингу	140	Відхилення від попереднього року	112
Реєстрація підприємств	50	+3	47
Отримання дозволів на будівництво	186	+145	41
Підключення до електропостачання	170	-2	172
Реєстрація власності	158	+61	97
Кредитування	24	+11	13
Захист інвесторів	127	-1	128
Оподаткування	168	+4	164
Міжнародна торгівля	148	=	148
Ефективність судової системи при вирішенні комерційних спорів	45	=	45
Вирішення неплатоспроможності (ліквідація підприємств)	157	-5	162

Україну визнано країною, що досягла найкращих результатів щодо покращення регуляторного середовища серед усіх країн світу у 2013–2014 роках.

У 2014 році Українським фондом підтримки підприємництва видано 37 мікрокредитів на суму 9,0 млн грн, з них 20 мікрокредитів – фізичним особам-підприємцям на загальну суму 4,9 млн грн, 17 – юридичним особам на загальну суму 4,1 млн грн. Основні напрями, на які видаються мікрокредити: виробництво продовольчих товарів, сільськогосподарської та промислової продукції, переробка і збут виробленої продукції, придбання техніки, обладнання, новітніх технологій, будівництво і реконструкція виробничих приміщень.

Реалізація бізнес-планів суб'єктів малого підприємництва, що отримали фінансову державну підтримку у вигляді мікрокредитів, дозволить створити близько 170 нових робочих місць та зберегти робочі місця у кількості 125 одиниць, збільшити обсяги реалізації продукції (послуг).

Близько 65 % від загального показника у підйомі країни в Рейтингу умов ведення бізнесу зробила будівельна галузь. 01.2013 частка малих підприємств становила 94,3 %, середніх – 5,5 % та великих – 0,2 % (рисунк 2). Протягом 2010 – 2012 років ці показники не зазнали змін [6].

Розвиток малого і середнього підприємництва, як важливий сегмент сприяння насиченості ринку товарами та послугами, створення нових робочих місць і зменшення безробіття, є одним з основних напрямів роботи влади у процесі модернізації вітчизняної економіки.

Мале і середнє підприємництво є основою конкурентних економік економічно розвинених держав світу та одним із головних факторів формування середнього класу, сталого економічного зростання, підвищення рівня суспільного добробуту та покращення життя громадян. В Україні частка малих і середніх підприємств у загальній їх кількості становить відповідно 94,3 відсотка та 5,5 відсотка, що в цілому

відповідає рівню розвинутих країн світу. Тобто за кількісними показниками Україна поступово наближається до світового рівня. Однак наша держава значно відстає за якісними показниками розвитку малого і середнього підприємництва: за розмірами внеску малого і середнього підприємництва у забезпечення зайнятості населення та у формування валового внутрішнього продукту. В Україні в малому і середньому підприємстві в 2014 році було зайнято 5,2 млн. осіб, що становить 25 відсотків економічно активного населення працездатного віку. В той же час, у країнах Європейського Союзу такий показник складає понад 50 відсотків, а в Японії – близько 80 відсотків. У країнах Європейського Союзу малі і середні підприємства створюють 50–70 відсотків внутрішнього валового продукту. Тоді як в Україні такий показник майже в чотири рази нижчий.

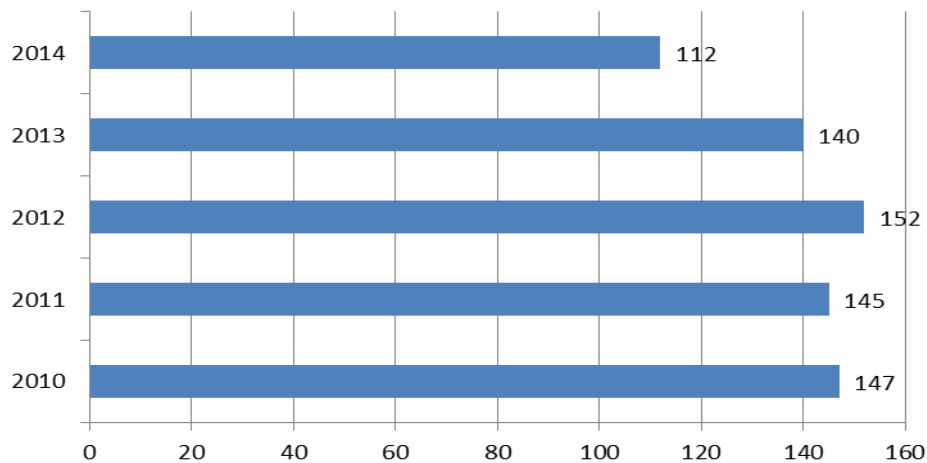


Рис. 1. Динаміка змін позицій України у Рейтингу умов ведення бізнесу за 2010–2014 роки

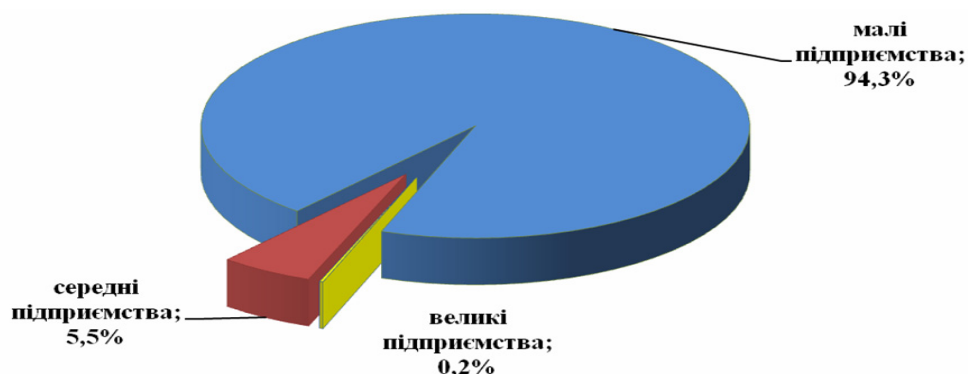


Рис. 2. Кількість підприємств за їх розмірами у відсотках до загальної кількості підприємств станом на 01.01.2014

Значне погіршення в Україні відбулося й у сфері забезпечення економічних свобод. У міжнародному Індексі економічної свободи за 2013 рік, опублікованому фондом Heritage Foundation, Україна опустилася на 161 місце із 177-и країн, посівши останні світові позиції в групі деспотичних країн. Як вважають автори рейтингу, головними проблемами України у зазначеній сфері є корупція, низький рівень функціонування законів та захисту прав власності.

В умовах фінансово-економічної кризи в Україні значно погіршилося підприємницьке середовище. Відзначалися тенденції зниження багатьох показників розвитку бізнесу та подальшої його концентрації в провідних регіонах країни. Негативними стали впливи таких змін на зайнятість та соціальний захист населення. На державному рівні були прийняті заходи з державної підтримки підприємницької діяльності. Проте, виявилось, що вони здебільшого мали нормативний характер і не були в достатній мірі підкріплені ресурсним забезпеченням. Тому їх прийняття і не призвело до суттєвого поліпшення ситуації.

Найбільші обсяги фінансування на виконання регіональних та місцевих програм розвитку малого і середнього підприємництва були в обласних бюджетах 2014 року м. Київ – 30,0 млн грн, Одеської області – 3,85 млн грн, Чернігівської області – 2,45 млн грн, Сумської області – 2,3 млн грн, Кіровоградської та Івано-Франківської областей – по 1,5 млн грн.

Найменші обсяги фінансування регіональних та місцевих програм розвитку малого і середнього підприємництва було затверджено у Дніпропетровській області – 84,4 тис. грн, м. Севастополь – 115,0 тис. грн, Херсонській області – 150,0 тис. грн та Рівненській області – 160,0 тис. грн.

У деяких областях на фінансування регіональних та місцевих програм розвитку малого і середнього

підприємництва протягом 2013-2014 років так і не були затверджені відповідні обсяги коштів на реалізацію передбачених заходів (Київська, Луганська, Полтавська, Тернопільська області).

У м. Київ на виконання заходів регіональної програми підтримки розвитку малого і середнього підприємництва у 2014 році було фактично було використано – 0,17 % від запланованого обсягу. У Сумській області фактично було використано – 25,0 %. У Дніпропетровській, Закарпатській, Київській та Тернопільській областях фінансування взагалі не здійснено.

Накопилися проблеми, пов'язані з проведенням регуляторної політики. Більш рельєфно виявилися недоліки реєстраційної діяльності. Загострилися питання функціонування дозвільної системи у сфері господарської діяльності. Не в повній мірі відповідає вимогам розвитку бізнесу, адекватного інтересам не тільки підприємців, а і держави в цілому також чинний перелік видів господарської діяльності, що підлягає ліцензуванню. Чимало складних проблем накопичилося в системі оподаткування діяльності підприємництва. Потребує реформування державний нагляд у сфері господарської діяльності.

Розвиток підприємництва стримується використанням обтяжливих регуляторних процедур (складністю адміністрування податків, отримання дозволів, технічного регулювання сертифікації та стандартизації, перевірок органів державного нагляду). Тому важливими є питання удосконалення правової та організаційної бази, спрямованої на створення більш сприятливих умов для функціонування соціально-орієнтованого, налаштованого на роботу в умовах конкурентного середовища бізнесу.

Висновки. Отже, формування ринкової структури національної економіки передбачає оптимальне поєднання малого, середнього і великого бізнесу. Загалом вони краще задовольняють різнобічні потреби суспільства, більш оперативно реагують на кон'юнктуру ринку та на досягнення науково-технічного прогресу, забезпечують передумови для економічного зростання.

Підприємництво є одним із важливих чинників соціально-економічного прогресу і тому суспільство зацікавлене у створенні необхідних передумов для його розвитку.

Література

1. Офіційний веб-портал Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/69812>.
2. Офіційний сайт Державного комітату статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Закон про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://w1.c1.rada.gov.ua/>
4. Гой І.В. Підприємництво : навч. посібник / І.В. Гой, Т.П. Смелянська. – К. : Центр учбової літератури, 2013. – 368 с.
5. Щодо пріоритетних завдань удосконалення політики розвитку малого підприємництва в Україні : аналітична записка [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/>
6. Діяльність малих підприємств у 2014 році. – К. : Держкомстат України, 2015. – 182 с.
7. Про стан та перспективи розвитку підприємництва в Україні : національна доповідь / К.О. Ващенко, З.С. Варналій, В.Є. Воротін, В.М. Геєць, Е.М. Кужель, О. В. Лібанова та ін. – К. : Держкомпідприємництво, 2010.

Надійшла 11.09.2015; рецензент: д. е. н. Лук'янова В. В.

УДК 338.24

В. В. СТАДНИК, О. В. ВЕШКО
Хмельницький національний університет**РЕЗУЛЬТАТИ І ПЕРСПЕКТИВИ ДІЯЛЬНОСТІ СПІЛЬНИХ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ У КОНТЕКСТІ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ**

Актуалізовано проблему розвитку економіки України з позицій процесів євроінтеграції. Визначено роль спільних підприємств у розширенні ринкових і ресурсних можливостей партнерів. Проаналізовано результати діяльності спільних підприємств Хмельницької області у порівнянні із загальною динамікою машинобудування області. Окреслено проблеми, що перешкоджають досягненню ефективності їх діяльності і означено шляхи їх вирішення.

Ключові слова: спільне підприємство, машинобудування, конкурентні переваги, ефективність.

V. V. STADNYK, O. V. VESCHKO
Khmelnytsky National University**RESULTS AND PERSPECTIVES OF ACTIVITY OF JOINT MACHINE BUILDING ENTERPRISES IN CONTEXT OF EUROINTEGRATION**

The problem of development of the economy of Ukraine has been actualised from the point of view of eurointegration. The role of joint ventures in expansion of market and resource possibilities of partners has been defined. The positive influence of joint ventures on formation of competitive advantages of machine building enterprises has been underlined. The results of activity of joint ventures of Khmelnytsky region have been analysed in comparison with general dynamics of machine building branch of the region. The problems, which prevent enterprises from effective activity have been pointed out and their solutions suggested.

Keywords: joint venture, machine building, competitive advantages, effectiveness.

Актуальність теми. Сучасні тренди соціально-економічного розвитку у всьому світі свідчать про зростання рівня міжнародної економічної взаємодії на рівні підприємств, про посилення інтеграційних процесів між суб'єктами економічної діяльності, особливо тих, що є учасниками технологічних ланцюжків з виробництва промислових товарів. Така інтеграція може здійснюватися у різних організаційно-правових формах, що передбачає різний ступінь участі учасників у прийнятті управлінських рішень – від консенсусного (для рівноправних учасників технологічного ланцюжка) і до підпорядкованого (коли учасник виконує другорядну функцію та може бути без особливих втрат замінений на іншого у разі незгоди із рішенням головної компанії). Очевидно, що перший варіант інтеграційної взаємодії є для національних виробників кращим, оскільки дає змогу відстоювати власні інтереси у стратегічній перспективі.

У промисловому секторі економіки України мають місце різні форми інтеграції, серед яких особливого поширення на початку економічних перетворень набули спільні підприємства. Вони створювалися переважно з метою технологічного оновлення виробничих систем, що було першочерговим завданням для їх виживання у конкурентних умовах. Це було особливо важливо для машинобудування, підприємства якого значною мірою орієнтувались на потреби і замовлення ВПК і до роботи у конкурентних умовах не були готовими. Для набуття такого досвіду вони найчастіше і ставали учасниками спільних з іноземними компаніями підприємств, однак не завжди така форма співпраці була успішною з позицій вітчизняних машинобудівників.

Машинобудування є єдиною галуззю промисловості, яка забезпечує впровадження досягнень науково-технологічного прогресу в усі інші сектори економіки. Нині в Україні галузь переживає непрості часи, зважаючи на те, що багато конкурентоспроможних підприємств було втрачено внаслідок воєнно-політичного конфлікту, що розгорнувся в Східному регіоні. В цілому за 2014 рік виробництво і реалізація продукції в галузі скоротились більш як на 32%. Об'єктивні причини спаду – зниження економічної та інвестиційної активності на внутрішньому ринку і водночас скорочення продажу на російському ринку, основному для українського машинобудування. Тому важливим завданням для вітчизняних машинобудівників є пошук шляхів виходу на ринки ЄС, що може бути здійснено і через входження їх у різні інтеграційні ланцюжки, в тому числі – через утворення спільних підприємств. Однак такому рішенням має передувати попередня оцінка вигідності такої співпраці. Для цього необхідно оцінити діяльність спільних підприємств з позицій історичної ретроспективи – наскільки ефективними вони виявились. Така оцінка може служити основою для прийняття рішень на макро- чи мезорівнях національної економіки про удосконалення законодавчої бази підтримки позицій національних учасників технологічних ланцюжків у ході євроінтеграційних процесів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Актуальні проблеми розвитку машинобудування та спільних машинобудівних підприємств, основні напрями їх вирішення в сучасних умовах господарювання досліджували Оксенюк Т.М. [1], Олександренко І. [2], Савицька О.П. [3] Плакида С.І. і Лохман Н.В. [4], Весельська К.А. [5] та інші. Своєю чергою, актуальним завданням є дослідження тенденцій та перспектив діяльності спільних машинобудівних підприємств в регіональному аспекті, оскільки машинобудівний

комплекс набув деструктивних змін у зв'язку з воєнно-політичними процесами саме в регіональному контексті. Це й визначило мету даного дослідження.

Мета дослідження – проаналізувати результати діяльності спільних підприємств Хмельницької області на фоні загальної економічної динаміки і оцінити перспективність і привабливість таких організаційних форм господарювання в контексті євроінтеграційних процесів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Створення спільних підприємств в Україні є доволі поширеним явищем і потенційно привабливим, оскільки вони не тільки забезпечують появу нових джерел фінансових ресурсів для подальшого інвестування, але й передбачають обмін технологіями, досвідом, тим самим стимулюючи процес виробництва і створюючи конкурентоспроможну продукцію, яка б користувалася попитом на міжнародних ринках.

У вітчизняній економічній літературі під терміном «спільне підприємство» розуміють одну з форм міжнародного співробітництва, яка є юридично закріпленою угодою між суб'єктами господарювання різних країн про створення самостійної організаційної одиниці, у межах якої партнери домовляються про часткове об'єднання ресурсів, спільне виконання певних видів діяльності та пропорційний розподіл прибутку і ризику [3].

На сьогодні поняття і статус спільного підприємства визначається Законом України «Про зовнішньоекономічну діяльність». Спільні підприємства є самостійними учасниками зовнішньоекономічних відносин. Спільні підприємства базуються на спільному капіталі суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, на спільному управлінні та на спільному розподілі результатів та ризиків [6].

Тобто спільні підприємства – це одна з найпрогресивніших комплексних форм довготермінового економічного, науково-технічного співробітництва, що ґрунтується на об'єднанні спільних інтересів, капіталів, маркетингових досліджень іноземних та вітчизняних підприємств та доповнює торгово-економічні відносини.

Доцільність створення спільних підприємств зумовлюється рядом переваг [2; 5]:

- зменшення підприємницького ризику;
- можливість проникнення іноземної фірми на місцевий ринок, забезпечення зв'язків з місцевими постачальниками, органами влади, банківськими структурами;
- кооперуванням фінансових та матеріальних ресурсів партнерів, що формують оптимально поєднану матеріально-технічну базу, яку не спроможні самостійно створити ні вітчизняні, ні іноземні учасники;
- гарантуванням високої соціальної ефективності співробітництва.

Під час створення спільного підприємства кожен з партнерів має на меті свої цілі. Українські партнери зацікавлені, передусім, у фінансових ресурсах, використанні нової техніки і технології, управлінського досвіду, комплектуючих і матеріалів, що має сприяти розвитку експортного потенціалу, підвищенню конкурентоспроможності продукції, а також зниженню різного роду ризиків. Своєю чергою, зарубіжні партнери під час створення спільних підприємств дбають про освоєння нових ринків, зниження витрат виробництва, використання дешевої робочої сили, одержання нових технологій тощо. Таким чином, необхідність створення спільних підприємств породжується цілою низкою економічних умов, при цьому у кожного з партнерів є свої мотиви.

В цілому спільне підприємство виступає дуже позитивним явищем, яке характеризує вливання інвестицій, що завжди сприяє росту економіки, особливо в умовах кризи. Позитивні сторони функціонування іноземного капіталу проявляються також і в наступних аспектах [2]:

- 1) економічний – сприяє економічному зростанню завдяки збільшенню зовнішньої торгівлі, робить сальдо платіжного балансу країни позитивним;
- 2) загальнодержавний – зростання конкурентоспроможності вітчизняних товарів на світових ринках, наближення їх якісних параметрів до світового рівня;
- 3) соціальний – зростання заробітної плати та соціальних виплат, покращення умов праці та її мотивації;
- 4) фінансовий – зростання обсягу податкових надходжень до бюджету;
- 5) нормативно-правовий – прийняття законодавчих актів, що регламентують економічну політику, наближаючи її до міжнародних стандартів;
- 6) науково-технічний – передбачає впровадження наукомістких та ресурсозберігаючих технологій, що ввозяться із інших країн;
- 7) інфраструктурний – збільшення числа інститутів, які забезпечують потреби населення, задовольняючи їх необхідними послугами;
- 8) політичний – довіра з боку окремих іноземних суб'єктів та держав, підвищення іміджу держави.

Незважаючи на всі позитивні сторони створення спільних підприємств, існують також і негативні наслідки утворення на території України таких суб'єктів господарювання. По-перше, спільні підприємства можуть вступити у зговір з діючою на місцевому ринку олігополією; по-друге, можуть здійснювати дестимулюючий вплив на національне підприємство, поглинаючи фінансові накопичення у місцевій та

іноземній валюті, а також залучаючи ресурси у своїх цілях, які не збігаються з національними; по-третє, іноземні інвестиції мають переважно імпортозаміщувальний характер; по-четверте, мають місце відмінності в стилях керування та комунікативний аспект як найважливіша передумова успішного ведення бізнесу. І тут набувають актуальності питання врахування культурних особливостей, відмінностей у ментальності учасників СП. Здатність виявляти та використовувати особливості національних культур для створення унікальних конкурентних переваг на міжнародному ринку є на сьогодні важливим завданням менеджменту багатьох сучасних підприємств.

З урахуванням зазначених позитивних і негативних моментів у функціонуванні спільних підприємств проаналізуємо тенденції їх розвитку у машинобудівній галузі Хмельницької області. Їх в регіоні небагато – згідно з статистичними даними, на кінець 2013 року кількість інноваційно-активних машинобудівних підприємств складає 240, а з них лише 12 є спільними [7]. Вони випускають різні види машинобудівної продукції і створені за участю іноземних учасників з різних країн (табл. 1).

Таблиця 1

Основні види економічної діяльності спільних машинобудівних підприємств Хмельницької області

Назва підприємства	Основні види діяльності	Зарубіжний учасник СП
ТзОВ «Вікс-Фільтрон»	Виробництво та реалізація повітряних, паливних, масляних, гідравлічних і промислових фільтрів до автомобілів іноземних та вітчизняних марок (легкових і вантажних), а також сільгосптехніки	США
ТзОВ «Преттль-Кабель Україна»	Виробництво електричного й електронного устаткування для автотранспортних засобів	Німеччина
ТзОВ «СКАМЕ-УА»	Виробництво електророзподільної та контрольної апаратури	Італія
ТзОВ «Дювельсдорф Україна»	Виробництво машин і устаткування для сільського і лісового господарства	Німеччина
ТзОВ «ЮЕНПІКОМ»	Виробництво обладнання зв'язку	Італія

Створення спільних машинобудівних підприємств забезпечує розвиток виробничої системи українського учасника з дотриманням міжнародних стандартів якості і сучасних технічних регламентів. Це, у свою чергу, сприятиме підвищенню якості машинобудівної продукції, що виготовлятиметься на сучасному ресурсоощадному і екологічно безпечному технологічному устаткуванні. Крім того, спільна форма власності дозволяє партнерам використовувати торговельні, адміністративні та інші зв'язки зарубіжних учасників, їх комерційний досвід і знання місцевих умов. Це відкриває підприємству ширші можливості для виходу зі своєю продукцією на зовнішні ринки. І для машинобудування України це дуже важливо, оскільки дає змогу вітчизняним підприємствам адаптуватися до роботи на ринках розвинених країн.

З цих позицій доцільно оцінити економічну динаміку (за показниками обсягу реалізації продукції) машинобудівного сектору промисловості Хмельницької області у 2009–2013 рр. і порівняти із нею динаміку господарської діяльності спільних підприємств. Відповідні дані подано на рис. 1.



Рис. 1. Динаміка внеску спільних підприємств у обсяги реалізації продукції машинобудування Хмельницької області (джерело: побудовано автором за даними статистичної звітності [8])

Порівняльний аналіз результатів господарювання спільних машинобудівних підприємств і машинобудування Хмельниччини в цілому вказує на те, що загалом підприємства машинобудівної галузі Хмельницької області у період виходу із кризи стабільними темпами нарощували обсяги виробництва. Однак позитивна динаміка зростання вітчизняних машинобудівних підприємств, ймовірно, всього, не була наслідком значних якісних змін у складі їх виробничих систем. За сприятливої економічної кон'юнктури

2009–2013 років, зумовленої загальним економічним зростанням і, відповідно, підвищеним попитом на засоби виробництва, вітчизняна галузь машинобудування розвивалась доволі стрімкими темпами. Проте більш глибокий аналіз структури і напрямів грошових потоків на спільних машинобудівних підприємствах області (причому найбільш успішних) показує, що показники імпорту переважають показники експорту (табл. 2).

Таблиця 2

Обсяги експорту та імпорту спільних машинобудівних підприємств Хмельницької області у 2013 році

Показники	ТЗОВ "Вікс-Фільтрон"	ТЗОВ "Преттль-Кабель"	ТЗОВ "СКАМЕ-УА"	ТЗОВ "Дювельсдорф-Україна"
Експорт, млн грн.	898,98	0,327	1506	8895,3
Імпорт, млн грн.	69378,3	8820,0	1084,0	1856,2

Джерело: фінансова звітність підприємств

Зокрема, обсяг імпорту за досліджуваний період на ТОВ «Вікс-фільтрон» складає близько 69 млн грн, на ТЗОВ «Преттль-Кабель» понад 8 млн грн, із досліджених підприємств лише на ТЗОВ «Дювельсдорф Україна» та ТЗОВ «СКАМЕ-УА» обсяг експорту незначною мірою перевищує імпорт.

Аналогічних прикладів у експортоорієнтованому машинобудуванні можна привести багато. Адже більшість вітчизняних підприємств, що працюють на експорт, виготовляють продукцію для задоволення виробничих потреб (у сфері виготовлення побутової техніки вони не є конкурентоспроможними навіть на внутрішньому ринку). Та все ж, підприємства з іноземним капіталом є прогресивною формою господарювання, інструментом розвитку ринкових відносин в економіці України. І сьогодні, в надскладних умовах економічного розвитку України, доцільність функціонування спільних підприємств диктується такими головними факторами:

- по-перше, поглибленням загальносвітових процесів інтернаціоналізації, транснаціоналізації і глобалізації виробництва товарів і послуг, фінансово-кредитних відносин і створення на цій основі глобальних і регіональних економіко-технологічних систем і структур;

- по-друге, переходом до відкритої економічної системи, яка об'єктивно повинна залучати щоразу більше світогосподарських факторів і джерел для власного розвитку;

- по-третє, потребами розв'язання завдань щодо ринкового реформування економіки, створення конкурентного середовища, подолання кризових явищ, структурної перебудови, удосконалення торговельних і платіжних відносин України із зарубіжними партнерами тощо [4].

Проте важливо, щоб участь у спільному виробництві таких підприємств була вигідною для них і не призводила до вимивання обігових коштів та зростання збитковості внаслідок подорожчання імпортової складової виробничих потреб. Тому таким підприємствам доцільно розробляти стратегію підвищення ефективності своєї діяльності, використовувати можливості імпортозаміщення, шукати вітчизняних виробників аналогічної продукції або ж ініціювати створення відповідних виробництв в Україні.

Висновки і перспективи подальших досліджень. В умовах реалізації Україною політики євроінтеграції спільні підприємства є прогресивною формою господарювання, інструментом розвитку ринкових відносин в національній економіці. Вони як форма міжнародного співробітництва мають вагомий вплив на інтеграційні процеси у світову систему господарювання. Однак важливо, щоб участь у спільному виробництві таких підприємств була вигідною для них і не призводила до вимивання обігових коштів та зростання збитковості внаслідок невиконання для вітчизняного учасника умов партнерства. Аналіз шляхів підвищення ефективності діяльності спільних підприємств і стане предметом наступних досліджень.

Література

1. Оксенюк Т.М. Фінансові результати машинобудівних підприємств Хмельниччини: проблеми та напрями їх вирішення / Т.М. Оксенюк // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2012. – Т. 1, № 4. – С. 191–196.
2. Олександренко І. Спільні підприємства як форма залучення іноземного капіталу / І. Олександренко // Економічний аналіз. – 2008. – № 2(18). – С. 168–172.
3. Савіцька О.П. Проблеми та тенденції розвитку спільних підприємств України / О.П. Савіцька // Науковий вісник НЛТУ України. – 2014. – Вип. 24.1. – С. 284–290.
4. Плакида С.І. Проблеми та перспективи розвитку спільних підприємств в Україні / С.І. Плакида, Н.В. Лохман [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/17_AND_2010/Economics/69229.doc.htm.
5. Весельська К.А. Формування конкурентних переваг спільних машинобудівних підприємств / К.А. Весельська // Вісник КрНУ імені Михайла Остроградського. – 2014 (87). – Вип. 4. № 4. – С. 164–168.
6. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» [Електронний ресурс]. – Режим доступу :

<http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/959-12>

7. Єдиний державний реєстр підприємств та організацій України [Електронний ресурс] / Головне управління статистики у Хмельницькій області. – Режим доступу : <http://www.km.ukrstat.gov.ua>

8. Промисловість : статистична інформація [Електронний ресурс] / Головне управління статистики у Хмельницькій області. – Режим доступу : <http://www.km.ukrstat.gov.ua>

Надійшла 03.09.2015; рецензент: д. е. н. Завгородня Т. П.

СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМ КАПІТАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

У статті на основі аналізу літературних джерел досліджено сутність поняття «система управління оборотним капіталом». Визначено загальні характеристики для будь-якої системи. Виділено підходи до побудови системи управління оборотним капіталом. В системі управління оборотним капіталом виділено дві підсистеми: керуючу (суб'єкт) та керовану (об'єкт). Визначено складові політики управління оборотним капіталом. Запропоновано етапи побудови системи управління оборотним капіталом. Визначено основні завдання управління оборотним капіталом.

Ключові слова: оборотний капітал, система управління оборотним капіталом, політика управління оборотним капіталом, фінансування оборотного капіталу.

N. A. STETSENKO

Khmelnitskyi National University

THE MANAGEMENT SYSTEM OF WORKING CAPITAL OF THE ENTERPRISE

On the basis of analysis of the literature the essence of "system working capital management." Highlight approaches to construction management of working capital. The stages of construction management of working capital. The main task of working capital management. On the basis of analysis of the literature the essence of "system working capital management." The general characteristics for any system. Highlight approaches to construction management of working capital. In the management of working capital allocated two subsystems: a control (the subject) and controlled (object). The composition of working capital management policy. The stages of construction management of working capital. The main task of working capital management.

Keywords: working capital management system working capital management policy working capital, financing of working capital.

Актуальність. Сучасний стан економіки України характеризується кризовими явищами, інфляцією та вкрай високою невизначеністю умов господарювання. Зазначені умови вимагають від підприємств зміни його політики щодо оборотного капіталу: прискіпливо визначати потребу в ньому, шукати нові джерела його фінансування, вивчати проблеми ефективності використання. Отже, питання управління оборотним капіталом є надзвичайно актуальними і потребують ґрунтовного вивчення. Передусім, варто звернути увагу на дослідження сутності поняття «система управління оборотним капіталом».

Аналіз останніх наукових досліджень. Серед сучасних вітчизняних й зарубіжних вчених проблеми, пов'язані з визначенням сутності поняття «система управління оборотним капіталом» вивчають Г.М. Азаренкова, Т.М. Журавель, Р.М. Михайленко, І.Т. Балабанов, І.А. Бланк, Р. Брейли, С. Майерс, Е.Ф. Брігхем, Е.Д. Вайсман, В.М. Гриньова, В.О. Коюда, Дж. К. Ван Хорн, Д. М. Вахнович, С.В. Мочерний, Л.М. Воронович, П. Етрілл, А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк, А.Ф. Іонова, Н.Н. Селезнева, Н.Н. Кадерова, Р.С. Квасницька, В.В. Ковальов, Л.О. Коваленко, Л.М. Ремньова, М.Н. Крейнина, Г.О. Партин, А.Г. Загородній, Т. Скоун, Р.А. Славюк, Г.Б. Поляк, А.І. Акодис, А.М. Поддєрьогін, М.Д. Білик, Л.Д. Буряк, Г.О. Швиданенко, Н.В. Шевчук та ін.

Мета статті – дослідити та систематизувати різноманітні підходи до визначення поняття «система управління оборотним капіталом». Визначити етапи побудови системи управління оборотним капіталом.

Виклад основного матеріалу. Для раціонального формування та використання оборотного капіталу необхідним є створення системи управління оборотним капіталом підприємства. Передусім, дослідження вимагає сутність поняття «система», «система управління оборотним капіталом». Засновником загальної теорії систем є Л. Берталанфі. Він трактує поняття системи як комплексу елементів, що знаходяться у взаємодії [9, с.5]. Прихильниками такого тлумачення є ряд вчених. Так, за словами Федулової Л.І. система (походить від з грецької мови і означає утворення, складання) – це організована множина взаємопов'язаних компонентів та елементів, що взаємодіють між собою та зовнішнім середовищем у процесі досягнення поставленої мети [10, с.5].

Автори монографії під редакцією В.О. Коюди під системою розуміють сукупність функціонально взаємозалежних і взаємодіючих елементів, що становить цілісне утворення або має властивість цілісності. Таке визначення передбачає існування зв'язків між її елементами. Крім того, цілісним вважається таке утворення, в якого в результаті функціональної взаємодії елементів з'являються нові системні властивості або системний результат, відсутній у складових її елементів, що не виводяться з властивостей елементів та не зводяться до них [9, с.5]. Іванілов О.С. теж розуміє систему як сукупність взаємозв'язаних в одне ціле елементів. Елемент системи — це частина цілого, яка в процесі аналізу не підлягає поділу на складові [5, с.43].

Деякі автори роблять наголос на тому, що система управління складається з двох підсистем: керуючої та керованої. Наприклад, Касьяненко М.М. стверджує, що кожна система управління складається з двох взаємопов'язаних підсистем: управляючої підсистеми або суб'єкта управління (тобто того, хто

управляє) та керованої підсистеми або об'єкта управління (того, ким управляють). Крім цього, він погоджується з тим, що система управління складається із декількох однорідних груп елементів (технічних, технологічних, організаційних, економічних та соціальних). До технічних елементів він відносить збалансований комплекс окремих видів технічного обладнання спеціальних засобів. Технологічні елементи – це елементи, що визначають розподіл політичної або духовної діяльності, матеріального виробництва на етапи, стадії, процеси. Організаційні елементи – це елементи, які безпосередньо через розробку структури управління, відповідних інструкцій, положень та інших нормативних документів визначають раціональне використання технічних засобів, предметів праці, інформації, трудових та матеріальних ресурсів. Економічні елементи – це сукупність господарських та фінансових процесів, операцій та зв'язків. Соціальні елементи – сукупність соціальних відносин, що створюються в результаті спільної діяльності соціальних груп [6, с.125].

Г.В. Осовський, О.А. Осовський розподіляють систему на об'єднання компонентів і елементів в інтересах досягнення бажаної мети. Компонентами системи є керуюча та керована підсистеми, зовнішнє середовище, вхід, процес перетворення, вихід, канали зв'язку, а елементами є порядок здійснення операцій (технологія), устаткування, структура і люди [12, с. 15].

Колпаков В.К. теж розподіляє систему управління на керуючу та керовану підсистеми і стверджує, що управлінська система — це єдине ціле, що існує і розвивається завдяки взаємодії його компонентів. До основних компонентів управлінської системи належать вчений відносить:

- суб'єкт управління, тобто джерело керуючого впливу, той, хто управляє, виконує функції керівництва і впливає на об'єкт з метою переведення його у новий стан;
- об'єкт управління, тобто те, на що спрямовано керуючий вплив суб'єкта; що функціонує під цим впливом;
- керуючий вплив, тобто комплекс цілеспрямованих і організуючих команд, заходів, прийомів, методів, за допомогою яких здійснюється вплив на об'єкт і досягаються реальні зміни у ньому;
- зворотні зв'язки, тобто інформація для суб'єкта про результативність керуючого впливу та зміни в об'єкті [8, с. 37].

На останньому компоненті системи, виділеному Колпаковим В.К. наголошують і Скібіцька Л.І., Скібіцький О.М. Вони говорять про важливість та необхідність управлінських зв'язків і вважають, що система управління є формою реального втілення управлінських взаємозв'язків. Система управління складається й функціонує не тільки у відповідності зі змістом функції управління й характером відносин, які лежать в основі управлінських взаємозв'язків, а й у відповідності з умовами, в яких формується система управління, а також у відповідності з іманентно належними системі управління принципами її побудови, функціонування й перетворення.

Вчені розподіляють систему управління на кілька підсистем:

- Структурно-функціональна підсистема системи управління. Вона являє собою сукупність управлінських органів, підрозділів і виконавців, які виконують закріплені за ними функції й вирішують поставлені перед ними завдання, а також сукупність методів, за допомогою яких здійснюється управлінський вплив. Таку підсистему системи управління можна розглядати як єдність організації, технології й методів управління.

- Інформаційно-поведінкова підсистема системи управління.

- Підсистема саморозвитку системи управління. Ця підсистема є джерелом і провідником потреб системи управління у самовдосконаленні й одночасно носієм механізму, через який здійснюється розвиток системи управління [14, с.27].

Трохи ширше трактує систему управління Монастирський Г.Л.: «Система управління організацією включає сукупність усіх служб організації, всіх підсистем та комунікацій між ними, а також процесів, що забезпечують функціонування організації» [11, с.123].

Блонська В.І., Толопка Н.Б. визначають систему управління оборотними коштами як систему узгоджених між собою принципів, задач, елементів та методів, які регулюють процес розробки та реалізації управлінських рішень щодо регулювання руху оборотних коштів в чітко заданих параметрах [2].

На думку авторів монографії під редакцією Коюди В.О., під управлінням обіговими коштами підприємства варто розуміти цільову комплексну програму впливу на обігові кошти та їх елементи, спрямовану на узгодження кількісних та якісних параметрів стану й ефективності управління обіговими коштами з цілями й завданнями підприємства, яка забезпечує ефективність використання останніх. Для реалізації даної програми необхідна певна технологія, система методів та технічних засобів. Отже, управління обіговими коштами поєднує як програму, так і інструментарій, що забезпечує її реалізацію [9, с.60].

Отже, для будь-якої системи характерно, що:

- вона складається з двох або більшої кількості елементів;
- кожний її елемент має властиві лише йому якості;
- між елементами системи існують зв'язки, за допомогою яких вони впливають один на одного;
- система не може існувати поза часом і простором. Вона має часову сутність (її склад може бути визначений у кожний даний момент), а також свої межі та навколишнє середовище [5].

Таким чином, дослідивши бачення різних вчених, ми вважаємо за доцільне виділити в системі управління оборотним капіталом передусім дві підсистеми: керуючу (суб'єкт) – директорів, менеджерів інших управлінців та керовану (об'єкт) – оборотний капітал. Наступним важливим елементом у створенні системи є встановлення взаємозв'язків між цими двома підсистемами – прямого та зворотного. Прямим зв'язком у запропонованій нами системі управління оборотним капіталом (тобто зв'язком, що іде від керуючої складової до керованої) є визначення цілей, політики та завдань управління оборотним капіталом; планування необхідного розміру оборотних активів підприємства; визначення джерел фінансування оборотних активів підприємства (рисунк 1).

Перш за все необхідно визначити політику управління оборотним капіталом. Брігхем Є.Ф. під політикою управління оборотним капіталом розуміє діяльність підприємства, що стосується базових рівнів для кожної категорії поточних активів, фінансування поточних активів. Менеджмент оборотного капіталу включає управлінські рішення щодо поточних активів і поточних заборгованостей [4, с. 734].

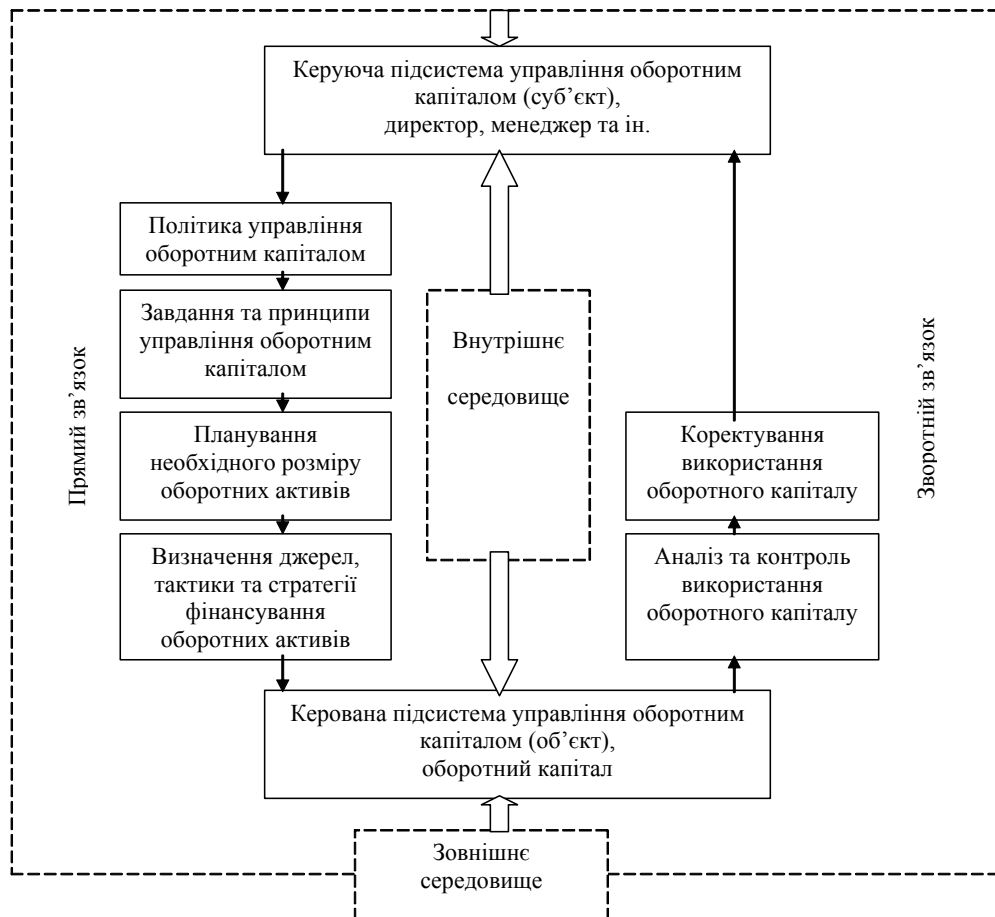


Рис. 1. Система управління оборотним капіталом підприємства [розроблено автором]

Поляк Г.Б. комплексну політику управління оборотними засобами розподіляє на управління поточними активами та поточними пасивами. Під управлінням поточними активами розуміється визначення величини, складу та структури поточних активів [15, с. 734]. Рясних Є.Г. стверджує, що суть політики управління обіговим капіталом полягає у раціоналізації джерел фінансування, оптимізації розподілу за стадіями циклу «постачання – збут», а також дієвому контролю за ресурсозабезпеченням і прискоренні його обігу. Політика управління обіговим капіталом має забезпечувати компроміс між ризиком втрати ліквідності і ефективністю функціонування підприємства, а також достатній рівень платоспроможності, прийнятний обсяг, структуру і рентабельність активів [13, с. 158].

Бланк І.А. трактує політику управління оборотними активами як частину загальної фінансової стратегії підприємства, яка полягає в формуванні необхідного обсягу та складу оборотних активів, раціоналізації та оптимізації структури джерел їх фінансування. Крім того, Бланк І.А. деталізує політику і вказує дев'ять етапів її розроблення: аналіз оборотних активів підприємства в попередньому періоді. Цей аналіз проводиться в п'ять кроків. На першому кроці розглядається динаміка загального обсягу оборотних активів. На другому кроці розглядається динаміка складу оборотних активів за їх основними складовими: запасів, дебіторської заборгованості, грошових коштів. Третім кроком аналізу є дослідження оборотності окремих видів оборотних активів та їх загальної суми. Далі розраховується рентабельність оборотних

активів, досліджуються фактори, що визначають її. На п'ятому кроці аналізу розглядається склад основних джерел фінансування оборотних активів;

- визначення підходів до формування оборотних активів підприємства, де розглядаються відповідні стратегії;

- оптимізація обсягу оборотних активів (даний етап управління оборотними активами поділено на три кроки; на першому кроці визначається система заходів для скорочення тривалості операційного (а в його рамках фінансового та виробничого) циклу підприємства);

- оптимізація співвідношення постійної та змінної частини оборотних активів;
- забезпечення необхідної ліквідності оборотних активів;
- забезпечення необхідної рентабельності оборотних активів;
- забезпечення мінімізації втрат оборотних активів в процесі їх використання;
- формування принципів фінансування окремих видів оборотних активів;
- оптимізація структури джерел фінансування оборотних активів [1, с. 310].

Взявши до уваги твердження вчених щодо політики управління оборотним капіталом, відмітимо основні її складові: забезпечення оптимального обсягу оборотних активів, визначення джерел фінансування оборотних активів.

До основних завдань управління оборотними активами відносять:

- забезпечення безперебійності виробничого процесу – для забезпечення цього завдання необхідно сформувати окремі види активів відповідно до обсягів господарської діяльності підприємства і тривалості його операційного та фінансового циклів;

- прискорення оборотності загальної суми оборотних активів – це завдання реалізується шляхом збільшення частки активів з високою оборотністю і зменшення частки активів, що обертаються повільно;

- забезпечення ліквідності оборотних активів, достатньої для підтримки платоспроможності підприємства за поточними фінансовими зобов'язаннями – реалізується за допомогою постійного контролю за розміром оборотних активів у грошовій, абсолютно ліквідній формі, а також шляхом забезпечення відповідної частини високоліквідних активів у вигляді поточних фінансових інвестицій та інших активів, які за необхідності можуть швидко трансформуватися у грошові кошти;

- забезпечення підвищення рентабельності оборотних активів – всі види оборотних активів тією чи іншою мірою пов'язані з ризиком втрати, тому потрібно мінімізувати цей ризик;

- встановлення оптимальної пропозиції між короткостроковими та довгостроковими зобов'язаннями у фінансуванні поточних активів [7, с. 192].

Одним з найважливіших кроків у системі управління оборотним капіталом є планування необхідного розміру оборотних активів. У процесі управління оборотними активами при визначенні потреби в оборотному капіталі фінансовий менеджер насамперед аналізує структуру, оборотність, ліквідність оборотних активів, а також забезпеченість оборотним і чистим оборотним капіталом підприємства.

Боди Зви, Мертон Роберт, прихильники практичного підходу до управління оборотним капіталом, стверджують, що основні принципи управління оборотним капіталом полягають у зведенні до мінімуму вкладень в неприбуткові активи, такі як дебіторська заборгованість, товарно-матеріальні запаси та в максимальному використанні «безвідсоткових» кредитів – передоплата клієнтів, нарахована, але не виплачена заробітна плата та кредиторська заборгованість [3, с. 143].

Поляк Г.Б., говорячи про необхідність оптимальної величини оборотного капіталу, відмічає, що якщо величина оборотного капіталу занижена, то підприємство буде постійно відчувати нехватку грошових коштів, мати низький рівень ліквідності, перебої у виробничій діяльності та втрату прибутку. Якщо, навпаки, необґрунтоване збільшення оборотного капіталу призведе до зменшення їх оборотності і також знизить величину прибутку [15, с. 164].

Висновок. Виходячи з проведених досліджень, ми пропонуємо систему управління оборотним капіталом, де, передусім, виділено дві підсистеми: керуючу (суб'єкт) – директорів, менеджерів інших управлінців та керовану (об'єкт) – оборотний капітал. Також, важливим елементом у створенні системи є встановлення взаємозв'язків між цими двома підсистемами – прямого та зворотного. Прямий зв'язок включає в себе: політику управління оборотним капіталом; завдання та принципи управління оборотним капіталом; планування необхідного розміру оборотних активів; визначення джерел, тактики та стратегії фінансування оборотних активів. Зворотний зв'язок включає в себе коректування використання оборотного капіталу; аналіз та контроль використання оборотного капіталу.

Література

1. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента : т. 1. / И.А. Бланк. – К. : Ника-Центр, 1999. – 592 с.
2. Блонська В.І. Вдосконалення системи управління оборотними коштами торговельного підприємства / В.І. Блонська, Н.Б. Толопка // Наука й економіка. – 2010. – № 3. – С. 45–49.
3. Боди Зви Финансы : учеб. пособ. / Зви Боди, Роберт Мертон. – М. : издательский дом «Вильямс», 2000. – 592 с.

4. Брігхем Е.Ф. Основи фінансового менеджменту : підручник / Е.Ф. Брігхем ; пер. з англ.: В. Біленький, О. Медвідь, С. Лазаренко. – К. : "Молодь", КП "ВАЗАКО". – 1997. – 1000 с.
5. Іванілов О.С. Економіка підприємства : підручник / О.С. Іванілов. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 728 с.
6. Касьяненко М. М. Організація роботи та управління Державною податковою службою України : навч. посіб. / М. М. Касьяненко, М. В. Гринюк, П. В. Цимбал. – Ірпінь : Акад. ДПС України, 2001. – 229 с.
7. Коваленко Л.О. Фінансовий менеджмент : навч. посібник / Л.О. Коваленко, Л.М. Ремньова. – 3-є вид., випр. і доп. – К. : Знання, 2008. – 483 с.
8. Колпаков В.К. Адміністративне право України : навчальний посібник / В.К. Колпаков. – К. : Юрінком Інтер, 2004. – 544 с.
9. Концептуальні засади управління підприємством як економічною системою : монографія / за заг. ред. В.О. Коюди. – Харків : Вид. ХНЕУ, 2007. – 416 с.
10. Менеджмент організацій : підручник / за заг. ред. Л.І. Федулової. – К. : Либідь, 2004. – 448 с.
11. Монастирський Г.Л. Теорія організації : навчальний посібник / Монастирський Г.Л. – К. : Знання, 2008. – 319 с.
12. Осовський Г.В. Менеджмент організацій : підручник / Г.В. Осовський, О.А. Осовський. – К. : Кондор, 2009. – 680 с.
13. Расних Є.Г. Основи фінансового менеджменту : навч. посіб. / Є.Г. Расних. – К. : Академвидав, 2010. – 336 с.
14. Скібіцька Л.І. Менеджмент : навчальний посібник / Л.І. Скібіцька, О.М. Скібіцький. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 416 с.
15. Финансовый менеджмент : учебник для вузов / Г.Б. Поляк, А.И. Акодис, Т.А. Краева и др. ; под ред. Г.Б. Поляка. – М. : Финансы, ЮНИТИ, 1997. – 518 с.

Надійшла 04.09.2015; рецензент: д. е. н. Хрущ Н. А.

УДК 338.124.4, 519.865.7

І. І. СТРЕЛЬЧЕНКО

Державний вищий навчальний заклад «Український державний хіміко-технологічний університет»

ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ МОНІТОРИНГУ ТА ПРОГНОЗУВАННЯ КРИЗОВИХ ЯВИЩ НА ФІНАНСОВОМУ РИНКУ

В роботі розглянуто сучасні підходи до прогнозування критичних та кризових явищ на фінансових ринках. Виявлено, проаналізовано та структуровано основні недоліки в роботі найбільш використовуваних методів моніторингу негативних зрушень на фінансових ринках. Запропоновано методологію комплексної оцінки, моніторингу та прогнозування різких змін у фінансовому секторі економіки, що враховує особливості організації та функціонування його окремих секторів.

Ключові слова: економічна безпека, фінансова криза, сигнал індикатора, імпульсна характеристика.

I. I. STRELCHENKO

Ukrainian State Chemical Technology University

PROBLEM ASPECTS OF CRISIS MONITORING AND FORECASTING IN THE FINANCIAL MARKET

This study aims to analyze, classify and identify bottlenecks of the most used methods for predicting the crisis in financial markets. And developing the previous functional-structural model concepts of assessment, monitoring and prediction of adverse changes in the financial sector. Thus, the paper considers modern approaches to forecasting critical and the crisis in financial markets. Detected, analyzed and structured the main shortcomings in the work of the most used methods of monitoring adverse developments in financial markets. It was proposed methodology for integrated assessment, monitoring and forecasting of sudden changes in the financial sector that takes into account the organization and functioning of its individual sectors. Proposed in the work structural and functional model will allow simultaneously carry out monitoring the dynamics of each of the three financial market sectors.

Keywords: economic security, financial crisis, signal of indicator, impulse response.

Існування загальноновизнаної та доведеної емпірично теорії про циклічність економічного розвитку нажалі не розв'язує питання про терміни, силу та тривалість майбутніх кризових явищ в економіці. Навпаки, об'єктивна невідворотність їх настання змушує центральні банки, спеціалізовані всесвітні фінансові організації шукати нові методологічні підходи щодо прогнозування негативних тенденцій, котрі намітились в економіці.

Наукову базу дослідження процесів формування та оцінки критичних явищ в економіці становлять численні праці відомих вітчизняних і зарубіжних учених. Окремо потрібно виділити фундаментальні роботи, що вже стали класикою прикладної економіки: У. Джевонса та В. Парето [1] (вихідним імпульсом біфуркації економіки від рівноважної траєкторії називають перебільшені оптимістичні настрої серед підприємців, котрі спекулятивно роздувають сукупний попит), Дж. М. Кейнса [2] (вів поняття «нестійкості ділової психіки значної частини учасників ринку», що є першопричиною недовіри до нього та результатом готовності до паніки), А. Пігу [3] (досліджував «недосконалість» інформації про ринок, коли підприємці не володіють інформацією про обсяги виробництва конкурентів, і врешті пропозиція неминуче перевищує попит), Р. Лукаса [4] та Дж. Мута [5] (розробили теорію раціональних очікувань, в її основі лежить принцип оптимізації придбання та обробки інформації для формування думки про майбутню динаміку ринка), Ольсевича Ю.Я. [6] (розглядає гіпотезу психолого-інституціональних циклів зміни «еліт», що контролюють ієрархічну структуру ринка) та інших.

Метою даного дослідження є: по-перше, виокремлення, аналіз та класифікація основних недоліків у роботі найбільш використовуваних методів моніторингу негативних зрушень на фінансових ринках; по-друге, розробка базових принципів для комплексної моделі моніторингу та прогнозування різких змін у фінансовому секторі економіки, що враховує особливості організації та функціонування його окремих секторів.

Відповідно до мети, що ставить перед собою контролюючий орган, сукупність існуючих методів оцінки і аналізу негативних явищ в економіці можна умовно розділити на дві групи:

- ті, що мають на меті забезпечити збалансований розвиток економіки та виявити «вузькі» місця у функціонуванні окремих секторів народного господарства;
- ті, що мають на меті попередження або (у разі неможливості попередження) зменшення руйнівних наслідків кризових явищ в економіці.

Відповідно кінцевими споживачами, котрі зацікавлені у розробці та підвищенні ефективності описаних методик, є різні установи.

З одного боку, центральні керуючі органи влади (уряд, міністерство економіки) для них розробляються методики оцінки першого типу. Економіко-математичні моделі другого типу використовуються насамперед центральними банками та провідними фаховими організаціями, таким як

Міжнародний валютний фонд, Європейський центральний банк, Європейський банк реконструкції та розвитку і т.і.

Існуючі способи оцінки економічної безпеки країни за своєю суттю є дуже подібними. Зокрема, вони передбачають розрахунок одного агрегованого індексу економічної безпеки та системи субіндексів, що характеризують збалансованість функціонування основних секторів економіки. Періодичне обчислення даної системи показників та подальше порівняння отриманих кількісних оцінок зі шкалою нормативних значень складає суть методик оцінки економічної безпеки. Основні дискусії ведуться щодо технічної реалізації: алгоритму зведення масиву різновимірних показників до єдиної шкали та масштабу; методики обчислення агрегованого індексу та субіндексів; визначення розміру ваг-пріоритетів при обчисленні підсумкової оцінки національної безпеки; структури субіндексів.

Предметом даного дослідження є економіко-математичні методи і моделі, що відносяться до другої групи.

1. Найбільш широко вживаною реалізацією індикативного підходу для прогнозування кризових явищ в економіці є фіксація сигналів заздалегідь обраних індикаторів. Поняття «сигналу» визначається експертом індивідуально для кожного дослідження. Підходи щодо визначення моменту часу, коли в системі з'являється сигнал про негативні зміни, здебільшого є запозиченими з доробок технічного аналізу фінансових ринків та економетрики [7–9].

Через це їм притаманні усі недоліки даної групи методів:

- високий рівень суб'єктивності, а, отже, висока імовірність хибної інтерпретації динаміки досліджуваного показника;
- інертність більшості індикаторів, у силу чого сигнал про різку зміну тенденції систематично запізнюється.

З цією метою введемо набір вимог та обмежень до майбутньої моделі:

1. Об'єктом дослідження є процеси та явища, котрі відбуваються у фінансовому секторі економіки. Обмеження об'єкту дослідження пов'язано з об'єктивними процесами, що притаманні сучасному фінансовому ринку. Перш за все мова йде про глобалізацію фінансових ринків; значне зростання частки безготівкових розрахунків; спрощення доступу до міжнародних фінансових ресурсів; доступність та всебітне розповсюдження інтернету.

2. Виділення в структурі моделі трьох окремих секторів з метою паралельного відстеження динаміки кожного з видів фінансових ринків (валютний ринок, кредитний ринок або банківський сектор, сектор міжнародних запозичень та зобов'язань державних органів влади на національних корпорацій). Необхідність такої структури безпосередньо пов'язана з класифікацією фінансових криз відповідно до фінансові відносини, що є першоджерелом їх виникнення [10]: валютні кризи (currency crises), банківські кризи (bank crises), кризи заборгованості (debt crises).

3. Процедура відбору потенційних індикаторів повинна передбачати попередній розподіл на три групи окремо для кожного сектора моделі, котрі відповідають вимогам пункту 2. Та подальше обчислення простих або складених (одержаних шляхом співвідношення або різниці двох простих) показників, котрі є найбільш чутливими до негативних процесів і економіці.

4. Розробка системи правил, що визначатимуть міру імовірності настання кризових процесів на фінансових ринках.

Розглянемо більш детально пункти 3 та 4.

Традиційно для вибору макроекономічних показників, що мають здатність «передчувати» наближення критичних процесів в економіці, застосовують наступний алгоритм:

- для початкової сукупності показників будують кореляційну матрицю;
- найбільші по модулю значення коефіцієнтів кореляції вказують на пари макроекономічних показників, між якими існує щільний зв'язок. Отже зміни одного з них мають призвести до зміни в динаміці іншого;
- відібрані пари показників формують початкову множину індикаторів;
- з метою оцінки прогнозних властивостей, проводять тестування початкової множини індикаторів.

Для цього в одній системі координат одночасно відстежують фактичну динаміку індикатора та кількох індикативних кривих (ковзних середніх, зон ризику тощо);

- проводять оцінку ефективності сигналів кожного індикатора. Розраховують показник *NSR* (noise-to-signal ratio). Він дозволяє здійснити порівняння частки хибних сигналів індикатора (шуму) з часткою ефективних реалізацій [11].

$$NSR = \frac{B}{B + D} \div \frac{A}{A + C} \quad (1)$$

де через *A* позначена кількість попереджувальних сигналів індикатора в межах сигнального вікна, що були підтверджені зафіксованими фактами настання кризи; *B* – кількість попереджувальних сигналів індикатора в межах сигнального вікна, що не були підтверджені зафіксованими фактами настання кризи; *C* – кількість випадків, коли факт настання кризи не супроводжувався попереджувальним сигналом індикатора; *D* – кількість випадків, коли відсутність попереджувального сигналу індикатора була підтверджена фактами

ненастання кризи. Якщо $NSR = 1$ – індикатор дає однакову кількість вірних та хибних сигналів. Найкращим вважають індикатор, для котрого значення NSR є мінімальним.

Проте статистична оцінка якості випереджального індикатора, обчислена за історичними даними, не дає впевненість у тому, що така система зможе завчасно продукувати попереджувальний сигнал про імовірні майбутні явища в економіці.

При розробці комплексної структурної моделі моніторингу, оцінки та прогнозування негативних тенденцій на фінансовому ринку автор пропонує відійти від припущення запозиченого з технічного аналізу – «рух цін враховує все» [7-9], на котрому базується дослідження динаміки підсумкових макроекономічних показників, в наведеному традиційному алгоритмі. Натомість, розглядатимемо кожен з трьох секторів фінансового ринку з точки зору теорії систем [12]. Та вважатимемо, що різкі зміни у динаміці індикатора, котрі вказують наближення кризових явищ, є наслідком попередніх комплексних змін у внутрішніх характеристиках системи. А, отже, моніторинг саме набору системних характеристик кожного з секторів моделі має надати більш точну інформацію про критичні зрушення на фінансовому ринку. Крім того, така система моніторингу не повинна мати «запізнення» сигналу, притаманне традиційним моделям.

З цією метою, майбутня ефективна модель повинна складатися з трьох окремих підсистем, які потрібно досліджувати паралельно на предмет виявлення одночасних суттєвих відхилень обраних базових характеристик від певних граничних норм, в межах котрих функціонування кожного з фінансових ринків буде класифіковане як стаціонарне.

За умов:

- стаціонарності (форма реакції економічної на довільну вхідну послідовність параметрів не залежить від вибору початку відліку часу);
- лінійності (вихідна реакція на лінійну комбінацію вхідних послідовностей співпадає з лінійною комбінацією вихідних реакцій на кожну окрему вхідну послідовність);
- причино обумовленості (значення вихідного ряду у довільний момент часу залежить від значень вхідного ряду у більш ранні моменти часу до поточного моменту включно).

Динаміка економічної системи у часі може бути описана відомим інтегральним рівнянням згортки [13]:

$$y(t) = \int_0^{\infty} h(t-\tau)x(\tau)d\tau \quad (1)$$

або, використовуючи властивість комутативності:

$$y(t) = \int_0^{\infty} h(\tau)x(t-\tau)d\tau, \quad (2)$$

де $y(t)$ – вихідний сигнал економічної системи;

$h(t)$ – ядро згортки або імпульсна характеристика системи,

τ – час запізнення;

$x(t)$ – вхідний сигнал економічної системи.

Імпульсна характеристика такої економічної системи розглядається як згортка функцій спеціального виду:

$$h(t) = \int_0^{\infty} h(\tau)\delta(t-\tau)d\tau, \quad (3)$$

де $\delta(t)$ – дельта-функція Дірака [14]. Математична абстракція, котра визначається як вхідний сигнал, що має нульову ширину та нескінчену висоту:

$$\delta(t) = \begin{cases} \infty, & t = 0 \\ 0, & t \neq 0 \end{cases}, \quad (4)$$

але визначену скінчену площу :

$$\int_{-\infty}^{\infty} \delta(t)dt = 1. \quad (5)$$

Умови фізичної реалізації та стійкості системи визначаються із співвідношень [15]:

$$h(t) = 0, t < 0,$$

$$\int_{-\infty}^{\infty} |h(t)| dt < \infty. \quad (6)$$

Імпульсна характеристика є основною характеристикою лінійної системи і повністю визначає її поведінку.

Послідовність побудови комплексної структурно-функціональної моделі моніторингу динаміки фінансових ринків, на думку автора, має виглядати наступним чином:

1. Для кожного сектора комплексної моделі виділимо набір входних факторів $X = (x_1, \dots, x_n)$ та вихідний показник, динаміка котрого акумулює їх вплив. Зокрема, емпіричні дослідження дозволяють виділити групу макроекономічних характеристик, що є найбільш чутливими до зміни економічної кон'юнктури:

- спред реальної відсоткової ставки в середині країни до аналогічного показника за кордоном;
- співвідношення грошового агрегату M2 до золотовалютних резервів;
- грошовий мультиплікатор M2;
- депозити комерційних банків, скореговані на індекс споживчих цін.

Сукупність даних характеристик формує вектор входних факторів $X = (x_1, \dots, x_n)$. В якості результуючих показників $Y = (y_1, y_2, y_3)$, автор пропонує обирати ціну на основний ресурс на кожному з фінансових ринків: валютний курс (валютний ринок); ставка по кредитах (вартість грошей) на міжбанківському кредитному ринку (банківський сектор); Відношення обсягу офіційних міжнародних резервів до обсягу валового зовнішнього боргу (сектор обслуговування зовнішнього боргу).

2. Оцінка імпульсної характеристики на кожному з секторів на стаціонарних відрізках розвитку економіки.

3. Проведення альтернативного аналізу динамічних змін попиту та пропозиції по кожному виду фінансових ринків, зокрема – використання індексу напруженості на валютному ринку [10].

4. Моніторинг наростання нелінійностей в одній або більше досліджуваних системах. Сигналом до нехарактерних змін є різке скорочення довжини відповідної імпульсної характеристики. Це свідчить про зменшення звичної інертності/пам'яті економічної системи.

5. Для покращення прогностичних властивостей структурно-функціональної моделі моніторингу динаміки фінансових ринків окремим блоком до неї варто включити традиційну методики оцінки економічної безпеки.

6. Висновки щодо поточної ситуації у фінансовому секторі економіки доцільно формувати за допомогою окремого вбудованого блоку, що містить систему правил нечіткої логіки. Це дозволить обійти проблему невеликих обсягів масиву входної інформації, що є актуальною, в першу чергу, для дослідження економіки країн, що входили до складу колишнього РСРС, зокрема для України.

Висновки

В роботі проведено аналіз базових методик прогнозування критичних явищ на фінансовому ринку. Запропонована класифікація існуючих доробків відповідно до мети, що ставить перед собою контролюючий орган: методи, що мають на меті забезпечити збалансований розвиток економіки та виявити «вузькі» місця у функціонуванні окремих секторів народного господарства; методи, що мають на меті попередження або (у разі неможливості попередження) зменшення руйнівних наслідків кризових явищ в економіці. Виявлено їх слабкі місця та недоліки.

З урахуванням окресленого кола вимог запропоновано послідовність побудови структурно-функціональної моделі моніторингу динаміки фінансових ринків. Це дозволить проводити постійний моніторинг поточної ситуації у кожному з секторів фінансового ринку (валютний, банківський, обслуговування зовнішнього боргу) та дозволить отримувати більш точну інформацію про критичні зрушення в економіці. Крім того, така система моніторингу не повинна мати «запізнення» сигналу, притаманне традиційним моделям.

Література

1. Pareto V. Manuel d'économie politique. Paris. 1909. p. 233.
2. Keynes, John M. The General Theory of Employment, The Quarterly Journal of Economics. 1937. Vol. 2. P. 209-223.
3. Pigou A. C. The Classical Stationary State, Economic Journal. 1943. Vol. 53 (212). P. 343-351.
4. Lucas R. E. Expectations and the Neutrality of Money, Journal of Economic Theory. 1972. Vol. 4. P. 103-124.
5. Muth J. Rational expectations and the theory of price movements, Econometrica. 1961. № 29. P. 315-335.
6. Ольсевич Ю. Я. Фундаментальная неопределенность рынка и концепции современного кризиса / Ю. Я. Ольсевич. – М. : Институт экономики РАН, 2011. – 51 с.
7. Murphy J. Technical Analysis of the Futures Markets. Prentice Hall Press. 1986. 565 p.
8. Швагер Дж. Технический анализ. Полный курс / Дж. Швагер. – М. : Альпина Паблишер, 2001. – 768 с.
9. DeMark Thomas R. The New Science of Technical Analysis. 1994. 264 p.
10. Kaminsky G., Reinhart C. Bank Lending and Contagion: Evidence from the East Asian Crisis /

Regional and Global Capital Flows: Macroeconomics Causes and Consequences. Chicago: University of Chicago Press, 2001. P. 73–116.

11. Kaminsky G., Lizondo S., Reinhart C. Leading indicators of currency crises. IMF Staff Papers, 1998. Vol. 45. P. 1-48.

12. Бусленко Н. П. Моделирование сложных систем / Н. П. Бусленко. – М. : Наука, 1978. – 439 с.

13. G. M. Jenkins, D.G. Watts, Spectral analysis and its applications, 1968. 525 p.

14. P. A. M. Dirac. The Fundamental Equations of Quantum Mechanics, Proc. R. Soc. Lond. A. 1925. T. 109. P. 642-653.

15. Cooper, George R., Clare D. McGillem, Probabilistic Methods of Signal and System Analysis (2nd) Second Edition, 1986. 564 p.

Надійшла 04.09.2015; рецензент: д. е. н. Комірна В. В.

УДК [336.14:332]:336.72

І. В. ФОРКУН

Хмельницький національний університет

Н. Л. ФРОЛОВА

Хмельницький торговельно-економічний коледж КНТЕУ

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ПОБУДОВИ МЕХАНІЗМУ КАЗНАЧЕЙСЬКОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ

У статті на основі проведеного аналізу існуючих наукових підходів до сутнісного наповнення змісту дефініції «виконання бюджету» запропоновано його авторське трактування. Визначено роль Казначейства України в процесі виконання місцевих бюджетів, розширено його функції та запропоновано авторський підхід до ранжування принципів діяльності, визначено складові механізму казначейського обслуговування місцевих бюджетів.

Ключові слова: місцеві бюджети, виконання бюджету, Казначейство України, казначейське обслуговування, механізм казначейського обслуговування.

I. V. FORKUN

Khmelnitsky National University

N. L. FROLOVA

Khmelnitsky Trade and Economic College KNTEU

THEORETICAL AND METHODOLOGICAL PRINCIPLES FOR CONSTRUCTION OF LOCAL BUDGETS TREASURY SERVICES MECHANISM

The article offers the authorial interpretation of "budget execution" content on the basis of existing scientific approaches. The role of the State Treasury of Ukraine in the process of local budget's execution is defined. There is proposed the expansion of the State Treasury of Ukraine functions and authorial approach to the principles of activity ranking. The mechanism of treasury services for local budgets is determined.

Keywords: local budgets, the State Treasury of Ukraine, budget execution, treasury services, treasury services' mechanism.

Постановка проблеми. Розвиток ринкових процесів в економіці України й реалізація політики її зростання в умовах кризових явищ багато в чому визначаються реформуванням бюджетної та банківської систем України. У міру імплементації процесів децентралізації системи державного управління й бюджетної системи, розширення самостійності в бюджетних питаннях місцевого самоврядування, зростає необхідність посилення їх відповідальності за прийняття і реалізацію фінансових рішень, а також посилення контролю за правильністю витрачання та цільовим використанням коштів. У цьому зв'язку досить актуальним є завдання забезпечення ефективності та оперативної керованості, транспарентності та підконтрольності всього процесу руху бюджетних коштів місцевих бюджетів для забезпечення їх оптимального використання в якості найважливішого чинника розвитку місцевих громад.

Процес формування та використання коштів місцевих бюджетів повинен супроводжуватися ефективним контролем за законним, цільовим і раціональним використанням бюджетних коштів. Такий механізм повинен володіти високою оперативністю й єдністю, щоб забезпечити необхідну маневреність фінансовими ресурсами.

Перехід до казначейської системи виконання місцевих бюджетів дозволив спростити механізм обслуговування бюджетів, посилити контроль за виконанням та ефективністю використання бюджетних коштів. Однак, як показує досвід, в Україні ще не повною мірою реалізований потенціал казначейської моделі виконання бюджетів, ще недостатньо ефективно функціонує її механізм в частині обслуговування бюджетів місцевого самоврядування, що й вимагає глибокої концептуальної і теоретичної дослідження. Передача функцій виконання бюджетів різного рівня органами казначейства не завжди супроводжується встановленням чіткого механізму взаємодії між усіма учасниками бюджетного процесу. Недостатньо відрегульований процес розподілу фінансових та інформаційних потоків між казначейством та іншими учасниками бюджетного процесу. Все вище зазначене не дозволяє повною мірою оптимізувати рух фінансових потоків як на місцевому рівні, так і в масштабах країни в цілому. Для того, щоб бюджетна система повною мірою сприяла запобігання кризових ситуацій в пропорційному і збалансованому розвитку економіки країни і всіх її адміністративно-територіальних одиниць, необхідно продовжити наукові розробки у сфері розвитку казначейської справи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання виконання бюджетів та казначейського методу їх обслуговування активно розроблялися представниками вітчизняної науки: Мац М.Й., Стоян В.І., Юрій С.І., Крохина Ю.О., Гапонюк М.А., Романенко О.Р., Огородник С.Я., Зязюн М.С., Федосов В.М., Опарін В.М., Сафонова Л.І., Завгородній А.Г., Вознюк Г.Л., Смовженко Т.С., Василик О.Д., Павлюк К.В. та ін. Однак слід зазначити, що в умовах децентралізації бюджетної системи актуальність питань ефективності

функціонування місцевих фінансів, казначейської системи виконання бюджетів, поки ще залишаються недостатньо розробленими. Деякі з них або взагалі залишилися за рамками наукових досліджень, або вимагають свого методологічного та науково-практичного переосмислення. Це більшою мірою стосується як змісту і функцій казначейського механізму виконання бюджетів, так і процесів його функціонування у вирішенні питань касового обслуговування місцевих бюджетів під впливом внутрішніх та зовнішніх факторів.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження сутнісного наповнення змісту дефініції «виконання бюджету», визначення ролі Казначейства України в процесі виконання місцевих бюджетів та формування на основі принципів його діяльності казначейського механізму їх обслуговування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Бюджет місцевого самоврядування (місцевий бюджет) - план утворення і використання фінансових ресурсів, необхідних для забезпечення функцій та повноважень місцевого самоврядування [1].

Місцеві бюджети є фінансовою базою органів місцевого самоврядування й вирішальним фактором регіонального розвитку. Наявність місцевих бюджетів закріплює економічну самостійність місцевих органів самоврядування, що передбачено Конституцією України [2] та Законом України «Про місцеве самоврядування в Україні» [1], активізує господарську діяльність, дозволяє їм розвивати інфраструктуру на підвідомчій території, розширювати економічний потенціал регіону, виявляти та використовувати резерви фінансових ресурсів. В кінцевому підсумку все це розширює можливості місцевих органів влади в більш повному задоволенні потреб населення.

Виконання місцевого бюджету є центральною та однією із найбільш важливих стадій бюджетного процесу.

Відповідно до Бюджетного кодексу України [3] виконання місцевих бюджетів забезпечується місцевими органами самоврядування. Від ефективності функціонування місцевих органів, яка тісно пов'язана із здійсненням бюджетного процесу влади, та рівня виконання місцевого бюджету залежать якісні показники соціально-економічного розвитку території, необхідний рівень соціального захисту населення, забезпечення фінансування пріоритетних галузей економіки.

Аналіз наукових праць як вітчизняних, так і зарубіжних учених щодо вивчення питань місцевих бюджетів та, зокрема, бюджетного процесу показав, що термін «виконання бюджету», незважаючи на його широке застосування в економічній літературі, законодавчих та нормативно-правових актах, однозначного визначення й тлумачення змістовного аспекту не має.

Тому, перш ніж перейти до аналізу механізму виконання місцевого бюджету, доцільно визначити, що розуміють під терміном «виконання бюджету».

На підставі проведеного аналізу та порівняння дефініції «виконання бюджету», наведеної в різних наукових працях, можна зробити висновок, що у авторів є загальний підхід до визначення змісту виконання бюджету як стадії (етапу) бюджетного процесу, на якій відбувається формування та використання фінансових ресурсів (рис. 1).

Процес виконання бюджету має двостороннє спрямування (рис. 2):

- виконання бюджету за доходами;
- виконання бюджету за видатками та кредитуванням.

Відповідно до статті 78 Бюджетного кодексу України Рада міністрів Автономної Республіки Крим (АРК), місцеві державні адміністрації, виконавчі органи відповідних місцевих рад або сільські голови (якщо відповідні виконавчі органи не створені згідно із законодавством) забезпечують виконання відповідних місцевих бюджетів. Місцеві фінансові органи здійснюють загальну організацію та управління виконанням відповідного місцевого бюджету, координують діяльність учасників бюджетного процесу із питань виконання бюджету [3].

Казначейське обслуговування бюджетних коштів здійснюється відповідно до статей 43, 78 Бюджетного кодексу України [3]. Казначейство України забезпечує казначейське обслуговування бюджетних коштів на основі ведення єдиного казначейського рахунку, відкритого у Національному банку України (НБУ).

Основним завданням органів Казначейства в процесі обслуговування коштів бюджетів є сприяння, зокрема, реалізації бюджетної політики місцевого самоврядування та здійснення ефективного управління коштами місцевих бюджетів. Це завдання має бути реалізоване через створення оптимальної системи оперативного управління місцевими фінансами і забезпечення своєчасних розрахунків за зобов'язаннями місцевих органів влади та розв'язання проблеми короткострокової незбалансованості місцевих бюджетів.

Широкий перелік функцій, визначених у Наказі Міністерства фінансів України від 23 серпня 2012 року № 938 «Про затвердження Порядку казначейського обслуговування місцевих бюджетів» [4] доцільно згрупувати, узагальнити та доповнити наступним чином (рис. 3):

- а) узагальнити попередньо визначені функції наступним чином:
 - обслуговування бюджетів за доходами та видатками;
 - облік операцій щодо виконання бюджетів;
 - контроль за цільовим спрямуванням бюджетних коштів;

- складання звітності про виконання місцевих бюджетів;
- б) доповнити перелік наступними функціями:
- моніторинг виконання місцевих бюджетів;
- управління бюджетними потоками.



Рис. 1. Основні підходи до визначення терміну «виконання бюджету»

Вважаємо, що саме таке сполучення функцій Казначейства України є запорукою максимального дотримання законності та ефективності при зарахуванні бюджетних надходжень та використанні бюджетних коштів.

Спираючись на багаторічний світовий та вітчизняний досвід функціонування казначейства, можна стверджувати, що казначейська система обслуговування бюджету набула своєрідних базових принципів (рисунок 4):

Такий підхід до групування принципів забезпечить можливість побудувати концептуальну модель управління державними фінансами з визначенням місця в ній органів Казначейства України, розподілити функції та зони відповідальності між учасниками бюджетного процесу з акцентом на процес казначейського обслуговування бюджетів.

Важливе місце у процесі виконання місцевих бюджетів займає його казначейський механізм, який являє собою концентрацію взаємопов'язаних організаційних, економічних і управлінських методів.

Казначейський механізм – це сукупність певних видів бюджетних відносин, специфічних методів мобілізації та використання бюджетних коштів, що повинен бути реальним втіленням бюджетної політики в частині касового виконання бюджетів, відображати певну спрямованість бюджетних відносин на вирішення економічних і соціальних завдань на певному етапі розвитку держави.

Формування казначейського механізму обов'язково повинно здійснюватися на засадах системного підходу, з позиції взаємодії різних форм і методів виконання бюджетів з метою досягнення поставлених конкретно цілей. Функціонування його підтримується нормативно-правовим та інформаційно-методичним забезпеченням і залежить від внутрішніх і зовнішніх факторів. Казначейський механізм обслуговування місцевих бюджетів подано на рисунку 5.

Важливими складовими механізму казначейського обслуговування місцевих бюджетів виступає мета, суб'єкти і об'єкт, які розкривають собою специфіку його функціонування. Функції і завдання казначейського обслуговування місцевих бюджетів виступають як основа формування даного механізму, а

його реалізація залежить від підібраних форм і методів та ґрунтується на основі відповідних принципів. Результатом функціонування механізму казначейського обслуговування місцевих бюджетів є касове виконання місцевих бюджетів, а його реалізації супроводжується обов'язковим здійсненням фінансового контролю результативних показників бюджетів. Також варто відмітити, що одну із ключових позицій в даному механізмі посідають інструменти виконання місцевого бюджету, які в свою чергу є специфічними як для забезпечення виконання дохідної, так і видаткової частин бюджету.

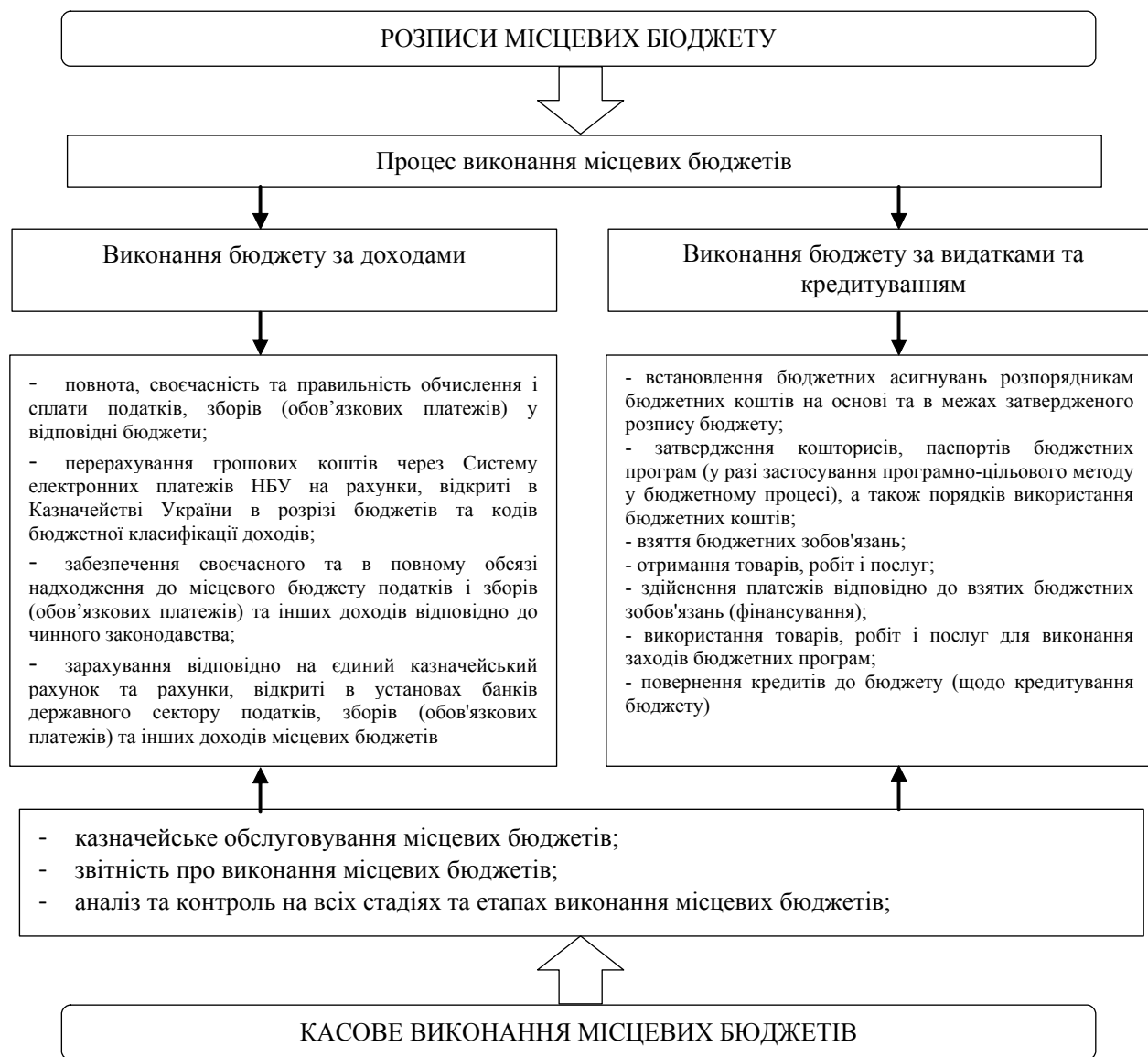


Рис. 2. Складові процесу виконання місцевих бюджетів (авторська розробка)



Рис. 3. Функції Казначейства України в процесі обслуговування місцевих бюджетів (розроблено та доповнено з врахуванням [3, 4])



Рис. 4. Базові принципи казначейського обслуговування бюджетів (авторська розробка з врахуванням [3])

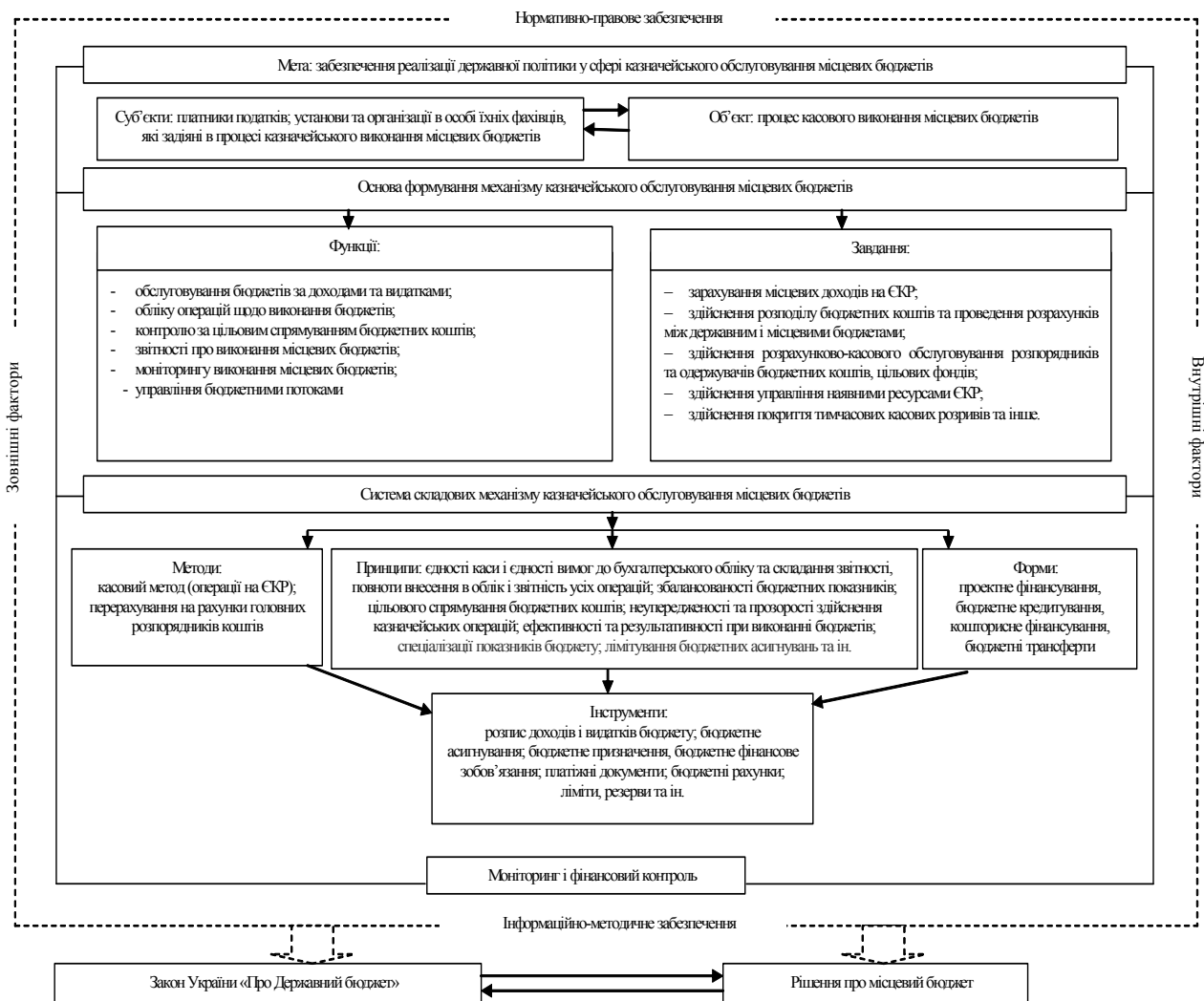


Рис. 5. Механізм казначейського обслуговування місцевих бюджетів (авторська розробка)

Варто зазначити, що даний механізм є одним із основних структурних елементів системи казначейського виконання місцевих бюджетів і забезпечує безпосередню реалізацію відповідної стадії бюджетного процесу.

Висновки. Результати проведеного дослідження засвідчують, що система виконання бюджетів є однією із найбільш важливих стадій бюджетного процесу, на якій відбувається формування доходів бюджетів та їх використання на видатки. Складовою процесу виконання місцевих бюджетів є касове виконання, що належить до функцій Казначейства України, котре забезпечує казначейське обслуговування бюджетних коштів на основі ведення Єдиного казначейського рахунку, відкритого в НБУ.

Казначейська система обслуговування бюджету набула своєрідних базових принципів, що визначають специфіку казначейського обслуговування бюджетів та корелюється з принципами побудови бюджетної системи. Це дає можливість побудувати концептуальну модель управління державними фінансами з визначенням місця в ній органів Казначейства України, вибудувати казначейський механізм й розподілити функції та зони відповідальності між учасниками бюджетного процесу з акцентом на процес казначейського обслуговування місцевих бюджетів. Функціонування казначейського механізму має підтримуватись нормативно-правовим та інформаційно-методичним забезпеченням і залежить від внутрішніх і зовнішніх факторів.

Література

1. Про місцеве самоврядування в Україні : закон України від 21 трав 1997 р. № 280/97-ВР. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/280/97-%D0%B2%D1%80>
2. Конституція України : закон України від 28 черв. 1996 р. № 254к/96-ВР. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80>
3. Бюджетний кодекс України : закон України від 8 лип. 2010 р. № 2456-VI. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>
4. Про затвердження Порядку казначейського обслуговування місцевих бюджетів : наказ Міністерства фінансів України від 23 серп. 2012 р. № 938. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z1569-12>
5. Юрій С.І. Казначейська система : підручник / С.І. Юрій, В.І. Стоян, О.С. Даневич ; під заг. ред. С.І. Юрія. – Тернопіль : Карт-Бланш, 2006. – 818 с.
6. Сивульська, Н. М. Виконання місцевих бюджетів України : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. економ. наук : 08.04.01 / Н. М. Сивульська. – К., 2004. – 18 с.
7. Годин А. М. Бюджет и бюджетная система Российской Федерации : учебное пособие / А. М. Годин, И. В. Подпорина. – М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2002. – 340 с.
8. Король Е. А. О сущности понятий «бюджет», «исполнение бюджета» и «казначейское исполнение бюджета» [Електронний ресурс] / Е. А. Король. – Режим доступу : <http://bujet.ru/article/6318.php>
9. Василик О. Д. Державні фінанси України : навч. посібник / О. Д. Василик. – К. : Вища школа, 2004. – 685 с.
10. Седова М. Л. Некоторые вопросы организации бюджетов в Российской Федерации / М. Л. Седова // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. – 2001. – № 1. – С. 7–10.

Надійшла 11.09.2015; рецензент: д. е. н. Хрущ Н. А.

АНАЛІЗ СУЧАСНИХ ПІДХОДІВ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВА

У статті здійснено теоретичне дослідження ролі фінансових ресурсів в діяльності підприємства. Доведено, що сучасне реформування економічної системи України зумовлює необхідність підвищення ролі фінансового управління як найважливішого елемента загальної системи управління підприємством. В зв'язку з тим, що на сьогодні дискусії між вченими-економістами щодо поняття «фінансові ресурси» потребують детальнішого розгляду генезису сприйняття й формування наукової думки про фінансові ресурси, які орієнтовані на задоволення інтересів суспільства в цілому та підприємства зокрема, автором узагальнені основні підходи до економічної сутності фінансових ресурсів підприємства. Проведено критичний аналіз визначень, наведених в сучасній науковій літературі, які розмежовано на два підходи, що базуються на розподільчій та відтворювальній концепціях фінансів.

Ключові слова: фінансові ресурси підприємства, джерела та види фінансових ресурсів, капітал підприємства, фінанси.

N. A. KHRUSHCH, V. V. DOTSENKO

Khmelnytsky National University

ANALYSIS OF MODERN APPROACHES TO DEFINING THE ESSENCE OF FINANCIAL RESOURCES

In the article the theoretical study of the role of financial resources in the enterprise. It is proved that the current reform of the economic system of Ukraine necessitates increasing the role of financial management as an essential element of the overall system management. Due to the fact that today the debate between economists on the concept of "financial resources" require more detailed consideration of the genesis of perception and formation of a scientific opinion on the financial resources that are designed to meet the interests of society in general and companies in particular, the author summarized the main approaches to the economic substance of financial resources. A critical analysis of the definitions given in modern scientific literature that demarcated the two approaches based on the reproduction and distribution concepts finance.

Keywords: financial resources of the company, sources and types of financial resources, capital of the enterprise, finance.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими та практичними завданнями. Сучасне реформування економічної системи України зумовлює необхідність підвищення ролі фінансового управління як найважливішого елемента загальної системи управління підприємством. Не потребує доведення той факт, що розвиток підприємництва неможливий без надходження фінансових ресурсів, які формуються з різних джерел. Фінансові ресурси є складною і багаторівневою категорією, яка має різні форми прояву. Саме тому не існує загальноприйнятої точки зору щодо змісту та економічної інтерпретації терміну «фінансові ресурси». На сьогодні дискусії між вченими-економістами щодо поняття «фінансові ресурси» потребують детальнішого розгляду генезису сприйняття й формування наукової думки про фінансові ресурси, які орієнтовані на задоволення інтересів суспільства в цілому та підприємства зокрема.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивчення літературних джерел стосовно визначення терміну «фінансові ресурси підприємства» показало, що вагомий внесок у вивчення означеної проблематики внесли такі відомі вчені, як В. І. Аранчій, А. І. Балабанов, І. О. Бланк, О. М. Бірман, О. Д. Василик, О. М. Загородна, М. Я. Коробов, Л. А. Лахтіонова, В. М. Опарін, А. М. Поддєрьогін, В. М. Серединська, П. А. Стецюк, В. М. Родіонова, О. С. Філімоненко, Р. В. Федорович, С. В. Хачатурян, Л. М. Худолій. Аналіз теоретичних та практичних публікацій свідчить про те, що питання залишається дискусійним. Тому, виникає об'єктивна необхідність вивчення та теоретичного обґрунтування змістової характеристики поняття «фінансові ресурси підприємства».

Мета статті – розкрити економічну сутність фінансових ресурсів, узагальнити сучасні підходи до визначення сутності фінансових ресурсів підприємства.

Виклад основного матеріалу. Протягом тривалого часу вченими-економістами досліджується економічна сутність фінансових ресурсів. Проте це не втратило своєї актуальності й в сучасних умовах трансформації та розвитку ринкової економіки України.

Фінансові ресурси є одним з фундаментальних понять фінансів підприємств. Їхня специфіка виявляється в тому, що вони завжди виступають у грошовій формі, мають розподільний характер і відбивають формування і використання різноманітних видів прибутків і нагромаджень суб'єктів господарської діяльності сфери матеріального виробництва, держави й учасників невиробничої сфери. Проте дотепер серед науковців ще немає загальноприйнятої точки зору щодо теорії даного питання. В економічній літературі існує розмаїття точок зору щодо визначення сутності фінансових ресурсів. В табл. 1 наведено

найбільш поширені тлумачення фінансових ресурсів як економічної категорії та визначення фінансових ресурсів підприємства, зокрема.

Таблиця 1

Визначення поняття фінансових ресурсів з точки зору вітчизняних та зарубіжних науковців

Автор	Змістова характеристика поняття «фінансові ресурси»
А. М. Поддєрьогін [1], О. Д. Василик [7]	грошові нагромадження й доходи, які створюються в процесі розподілу і перерозподілу валового внутрішнього продукту й зосереджуються у відповідних фондах для забезпечення безперервності розширеного відтворення
В. І. Арначій, В. Д. Чумак [2], В. М. Родіонова [6]	грошові доходи й нагромадження, які перебувають у розпорядженні суб'єкта господарювання і призначені для виконання фінансових зобов'язань, здійснення витрат розширеного відтворення та економічного стимулювання працівників
О. М. Бандурка, Коробов М. Я. [3]	власні і позичкові грошові фонди цільового призначення, які формуються у процесі розподілу і перерозподілу національного багатства, внутрішнього валового продукту і національного доходу та використовуються у статутних цілях підприємства
А. В. Чупіс, М. Х. Корецький, В. А. Борисова [4], А. І. Балабанов [8]	усі кошти, що знаходяться в розпорядженні підприємства і складаються з основних і оборотних засобів, поданих у вартісному виразі
О. Є. Гудзь [5]	сукупність усіх високоліквідних наявних активів, які перебувають у розпорядженні підприємства й призначені для виконання фінансових зобов'язань і розширеного відтворення, пов'язуючи їх обсяг та склад із платоспроможністю підприємства
С. В. Хачатурян [9]	частина коштів підприємства у фондовій і не фондовій формах, яка формується у результаті розподілу виробленого продукту, залучається до діяльності підприємства з різних джерел і спрямовується на забезпечення розширеного відтворення виробництва
С. І. Юрій [12] С. В. Мочерний [13]	грошові фонди, які створюються в процесі розподілу та використання валового внутрішнього продукту за певний період часу
В. М. Опарін [14]	сума коштів, спрямованих в основні засоби та обігові кошти підприємства. Це авансовані кошти, що вкладаються в обіг і мають обов'язково повернутись. Але це не всі грошові кошти, а тільки ті гроші, які роблять гроші, тобто на основі використання яких формується додана вартість
Л. А. Лахтіонова [15]	грошові кошти у формі грошових фондів (статутний фонд, фонд оплати праці, резервний фонд) та у не фондовій формі (використання грошових коштів для виконання фінансових зобов'язань перед бюджетом і позабюджетними фондами, банками, страховими компаніями і т. д.)

Аналізуючи наведені визначення поняття «фінансові ресурси» можемо відзначити, що серед українських та зарубіжних вчених-економістів досі не існує одностайної думки відносно визначення цього терміну та його ролі у процесі функціонування будь-якого суб'єкта господарювання.

Одні економісти вважають, що фінансові ресурси – це сукупність коштів, що перебувають у розпорядженні підприємства. Такої точки зору дотримуються, зокрема, А. В. Чупіс, М. Х. Корецький, В. А. Борисова, А. І. Балабанов, А. Г. Загородній, Г. Г. Нам та інші [4, 8]. Вони визначають фінансові ресурси як грошовий потік, не акцентуючи уваги на джерелах їх формування, цільовому призначенні. В цьому визначенні виражені економічна основа, зв'язок фінансових ресурсів з відтворювальними процесами та форми їх виявлення.

Інші автори, зокрема А. М. Поддєрьогін, О. Д. Василик, В. І. Арначій, В. Д. Чумак, В. М. Родіонової [1, 2, 6, 7], вважають, що фінансові ресурси мають відповідати певним критеріям, а саме джерелам їх створення й цільового призначення. Незважаючи на різні акценти і повноту наведених вище визначень фінансових ресурсів, у них є спільна риса, яка заслуговує на увагу. Згадані вчені-економісти підкреслюють формування фінансових ресурсів із власними джерелами і фінансовими результатами суб'єктів господарювання.

Однак щодо розуміння того, що фінансові ресурси створюються в процесі розподілу й перерозподілу новоствореної вартості підприємством, у економістів відсутня єдність у поглядах. Наприклад, Л. С. Стасюк вважає, що визначення фінансових ресурсів, подібні до наведених вище науковцями (В. І. Арначієм та А. М. Поддєрьогіном), відображають якісну ознаку ресурсів, яка характеризує їх значення на фіксований момент часу [10].

Колектив авторів на чолі з О. М. Бандурка вказують, що для визначення поняття фінансові ресурси необхідно використовувати структурні підходи [3]. Маються на увазі визначення, по-перше, сутності фінансових ресурсів як складової частини виробничих відносин. По-друге, приймати до уваги те, що

фінансові ресурси створюються і використовуються в процесі реалізації фінансових відносин. По-третє, необхідно мати на увазі, що безпосередньо поняття ресурси трактується як щось таке, що може бути використано на певні цілі (запаси, кошти то що). Виходячи з цього автори роблять висновок, що фінансові ресурси – це всі грошові кошти, що акумульовані у фонди цільового призначення для здійснення певних витрат.

Отже, у сучасних умовах господарювання більша частина коштів підприємств не використовується у фондовій формі. За таких обставин важко знайти різницю між грошовими коштами і фінансовими ресурсами. Бачимо, що спроби розв'язати проблему відокремлення грошових коштів від фінансових ресурсів саме через цільове призначення останніх виявляються марними. Дилема щодо визначення фінансових ресурсів або як всіх коштів, або як їх частини, виникла через різне тлумачення сутності фінансових ресурсів держави і фінансових ресурсів підприємств. Так, В. М. Федосов [11] фінансові ресурси розглядає як «...кошти, що утворюються в процесі розподілу і перерозподілу частини вартості сукупного суспільного продукту і національного доходу в грошовій формі і призначені для задоволення суспільних потреб». У цьому ж підручнику А.М. Поддєрьогін децентралізовані фінансові ресурси визначає як «кошти, що надходять у розпорядження підприємств (об'єднань), їх галузевих об'єднань і забезпечують поточну виробничо-господарську діяльність, розширення і удосконалення виробництва, задоволення соціальних потреб» [11]. З вище сказаного можна зробити висновки, що централізовані фінансові ресурси, є частиною грошових коштів, яка існує у фондовій формі, а для підприємств усі грошові кошти є фінансовими ресурсами, що забезпечують господарську діяльність підприємства, як поточну, так і на цілі розширеного відтворення.

Фондову детермінованість фінансових ресурсів не можна вважати суттєвою їхньою ознакою з огляду на такі обставини. По-перше, існування певних видів фондів активів (ресурсів), а не навпаки. По-друге, якщо погодитись із фондовою природою фінансових ресурсів, то необхідно визнати їх нормативний, а не об'єктивний характер. У зв'язку з цим виникає питання про правомірність віднесення до фінансових ресурсів коштів, що становлять окремі фонди, якщо регламентом цих фондів встановлюються певні обмеження на їхнє використання. Приналежність коштів до певних фондів цільового призначення як ідентифікаційна ознака фінансових ресурсів – це особлива модифікація макроекономічного підходу до визначення економічної суті фінансових ресурсів. У неявній формі припускається, що існують певні нормативи та регламенти, встановлені державними законодавчими актами, які передбачають розподіл коштів підприємства між окремими коштами фондами цільового призначення.

Незважаючи на те, що парадигма фінансових ресурсів як економічної категорії характеризується широкою варіацією підходів, протягом десятиліть вона не зазнала істотних змін. Її генезис перебував у залежності від концептуальних підходів до визначення ролі фінансів у економічній системі та місця у відтворювальному процесі. У вище наведених поглядах щодо визначення економічної суті фінансових ресурсів домінують два підходи, які базуються на розподільчій та відтворювальній концепціях фінансів. Прихильники першого підходу [1, 3, 7, 9, 12, 13] відстоюють позицію існування фінансів на стадії розподілу та перерозподілу вартості сукупного суспільного продукту і національного доходу, а їх основними функціями є розподільча а контрольна. Інша група науковців [2, 4, 5, 6, 8] відносить існування фінансів до всіх стадій відтворювального процесу, включаючи стадії виробництва товарів та їх обміну.

Висновки. Проведений аналіз свідчить, що формування та використання фінансових ресурсів мають важливе значення для функціонування і розвитку підприємства. Фінансові ресурси підприємства формуються під час заснування підприємств, утворюються за рахунок власних та прирівняних до них коштів, мобілізуються на фінансовому ринку, надходять у порядку розподілу грошових надходжень.

Таким чином, проведене наукове дослідження сутності фінансових ресурсів підприємства має теоретико-пізнавальне, методичне та практичне значення. Сформульовані положення виступають науковою базою для подальших досліджень, розробки науково-методичних підходів, механізмів формування і використання фінансових ресурсів підприємств в Україні.

Література

1. Фінанси підприємств : підручник [7-е вид.] / [А. М. Поддєрьогін, М. Д. Білик, Л. Д. Буряк та ін.] ; під ред. А. М. Поддєрьогіна. – К. : КНЕУ, 2008. – 552 с.
2. Арначій В. І. Фінансова діяльність підприємств : навч. посіб. / В. І. Арначій, В. Д. Чумак, О. Ю. Смолянська. – К. : ВД «Професіонал», 2004. – 240 с.
3. Бандурка О. М. Фінансова діяльність підприємства : підручник / О. М. Бандурка, М. Я. Коробов, П. І. Орлов, К. Я. Петрова. – 2-е вид., перероб. і доп. – К. : Либідь, 2002. – 384 с.
4. Оцінка, аналіз, планування фінансового становища підприємства: науково-методичне видання / [А. В. Чупіс, М. Х. Корецький, О. Л. Кашенко та ін.] ; за ред. А. В. Чупіса. – Суми : Видавництво «Довкілля», 2001. – 404 с.
5. Гудзь О. Є. Фінансові ресурси сільськогосподарських підприємств : монографія / О. Є. Гудзь. – К. : ННЦ ІАЕ, 2007. – 578 с.

6. Родіонова О. М. Основи економіки / О. М. Родіонова. – Київ : Зодіак-Еко, 1995. – 244 с.
7. Василик О. Д. Теорія фінансів : навч. підручник / О. Д. Василик. – К. : НІОС, 2000. – 416 с.
8. Балабанова А. И. Финансы / А. И. Балабанов, И. Т. Балабанов. – СПб : Питер, 2000. – 192 с.
9. Хачатурян С. В. Сутність фінансових ресурсів та їх класифікація / С. В. Хачатурян // Фінанси України. – 2003. – № 4. – С. 77–81.
10. Стасюк Л. С. Класифікація фінансових ресурсів підприємства / Л. С. Стасюк // Вісник Хмельницького національного університету. – 2012. – № 4. Т. 3. – С. 257–261.
11. Буряк Л. Д. Государственные финансы: учеб. пособ. для студентов эконом. вузов и факультетов / Л. Д. Буряк, Д. Д. Бутаков, В. М. Федосов и др. ; под ред. В. М. Федосова, С. Я. Огородника и В. Н. Суторминой. – К. : Лыбидь, 1991. – 276 с.
12. Кудряшов В. Г. Фінанси : навч. посіб. / В. Г. Кудряшов. – Херсон : Олді-плюс, 2002. – 35 с.
13. Белолипецкий В. Финансовые ресурсы и их превращенные формы / В. Белолипецкий, И. Мерзляков // Аудитор. – 2008. – № 5. – С. 51–55.
14. Опарін В. Фінансові ресурси та суспільний капітал / В. Опарін // Вісник НБУ. – 2001. – № 7. – С. 26–28.
15. Лахтіонова Л. Фінансовий аналіз суб'єктів господарювання : монографія / Л. Лахтіонова. – К. : КНЕУ, 2001. – 387 с.

Надійшла 11.09.2015; рецензент: д. е. н. Григорук П. М.

Підп. до друку 25.09.2015. Ум. друк. арк. 18,72. Обл.-вид. арк. 12,36
Формат 30х42/4, папір офсетний. Друк різнографією.
Наклад 100, зам. № _____

Тиражування здійснено з оригінал-макету, виготовленого
редакцією журналу “Вісник Хмельницького національного університету”

Редакційно-видавничий центр Хмельницького національного університету
29016, м. Хмельницький, вул. Інститутська, 7/1, тел. (0382) 72-83-63
