

65. 049
лн 74

Міністерство освіти і науки України
Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника

Моделювання
регіональної економіки

№ 1(23)

Івано-Франківськ
2014

Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України

Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника

Моделювання

регіональної економіки

№1(23)

65.049

799017

М 74

Моделювання регіональної економіки

[Текст]:збірник наукових праць.

2014

35.00

79 90 17 ф. ел.

НБ ІНУС



799017

Івано-Франківськ
2014

Журнал зареєстровано Державним комітетом телебачення і радіомовлення України. Свідectво про державну реєстрацію серія КВ №9226 від 4.10.2004р.

Згідно з постановою Президії ВАК України №1-05/3 від 14.04.2010 р. збірник наукових праць «Моделювання регіональної економіки» внесено в перелік наукових фахових видань України з економічних наук

Редакційна колегія:

Головний редактор

д-р екон. наук, проф.

Заступник головного редактора

д-р екон. наук, доц.

Відповідальний секретар

канд. екон. наук, доц.

д-р екон. наук, проф.

д-р філософії, лектор

д-р екон. наук, проф.

д-р екон. наук, проф.

д-р екон. наук, проф.

д-р екон. наук, проф.

д-р екон. наук, проф.

д-р екон. наук, проф.

д-р екон. наук, проф.

Благун І.С. (Івано-Франківськ, Україна)

Дмитришин Л.І. (Івано-Франківськ, Україна)

Русин Р.С. (Івано-Франківськ, Україна)

Вавак Т. (Краків, Польща)

Гречук Б. (Лестер, Великобританія)

Дрогобицький І.М. (Москва, Росія)

Жуковські М. (Люблін, Польща)

Іващук Н.Л. (Краків, Польща)

Кизим М.О. (Харків, Україна)

Клебанова Т.С. (Харків, Україна)

Ляшенко О.М. (Тернопіль, Україна)

Суслев О.П. (Київ, Україна)

Рекомендовано до друку вченою радою ДВНЗ «Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника» (протокол №4 від «29» квітня 2014 р.).

НАУКОВА БІБЛІОТЕКА
ІНВ. № 79 90 17

Моделювання регіональної економіки. Збірник наукових праць. — Івано-Франківськ: Видавництво «Плай» ЦІТ ПНУ ім. В. Стефаника, 2014. — № 1(23).— 395 с.

УДК 338.432:338.124.4(477)

Проноза П.В.

Распознавание патологических кризисных процессов в сельском хозяйстве Украины

Стаття присвячена застосуванню концепції ранньої діагностики патологічних кризових процесів для аналізу динаміки розвитку сільського господарства України в період 2003-2011 рр. Проведений аналіз базується на даних про динаміку експорту, імпорту, обсягів випуску, експортних та імпортних цін на сільськогосподарську продукцію, обсягів кредитів та інвестицій. Незважаючи на те, що єдиною галуззю, яка зберегла в 2008-2009 рр. темпи зростання обсягу виробництва в сільському господарстві, за весь аналізований період спостерігалось чотири кризових роки. Побудована сигнальна панель і структурно-логічна модель діагностики розвитку патологічних кризових процесів у сільському господарстві України показали, що провідну роль відіграють дефіцит інвестиційного балансу, зниження технологічності експорту продукції порівняно з імпортом, зростання кредитного внутрішнього виробничого пузиря.

The article is devoted to the application of the concept of early diagnosis of pathological crisis processes to analyze the dynamics of Ukrainian agriculture development in 2003-2011. The analysis is based on time series of export, import, production volume, export and import prices for agricultural products, the volume of loans and investments. Despite the fact that the only branch that demonstrated the growth of output in 2008-2009 is agriculture, there were observed four years of crisis in agriculture during period under consideration. Built alarm panel and structural-logical model of pathological crisis processes diagnosis in agriculture of Ukraine showed that the leading role is played by the investment balance deficit, reducing technological level of exports compared to imports and growth of domestic production credit bubble.

Ключові слова: патологічні кризові процеси, сільське господарство, сигнальна панель, дисбаланс, диспропорція, структурно-логічна модель, діагностика, індикатори кризи.

Постановка проблемы. Мировой финансовый кризис, начавшийся в 2007 г., чуть позже затронул все сектора экономики Украины и особенно негативно отразился на ее реальном секторе. Сельское хозяйство практически единственная из отраслей реального сектора экономики Украины, которая смогла сохранить положительный прирост производства в период кризиса. Высокая доля сельского хозяйства в ВВП страны (7,8 % в 2012 г.) и ее социально-экономическое значение [1, 3] говорит о необходимости уделять внимание своевременному выявлению и предупреждению развития кризисных процессов в этой отрасли в связи с потенциальной угрозой всей экономике страны.

Анализ последних исследований и публикаций. В мировой теории и практике используются три основных подхода используемые к раннему распознаванию кризисных процессов в экономике:

- качественный анализ;
- использование регрессионных логит- и пробит-моделей;
- сигнальных подход.

Большинство подходов и методов ориентируются на предупреждение банковских, валютных и биржевых кризисов. Подробный анализ подходов к разработке систем раннего распознавания финансовой нестабильности представлен в [7, 8], банковских кризисов в [10, 12, 16], валютных кризисов [14].

Качественный анализ состоит в сопоставлении динамики фундаментальных экономических показателей в период перед кризисом и в бескризисном состоянии. Для идентификации кризисных событий применяются два подхода: фиксация критических событий и превышение пороговых значений некоторыми индикаторами. Первый подход использовался В. Эйнхенгрин, А. Росе, Ч. Выплош [11] для идентификации валютного кризиса. Более универсальным представляется подход к идентификации кризиса на основании пороговых значений. Этот подход применяется в большинстве работ, посвященных использованию качественного анализа для определения показателей – предвестников валютных и банковских кризисов [10, 12].

В ряде работ качественный анализ дополняется статистическими оценками, призванными подтвердить выбор опережающих индикаторов [13]. Дж. Азис, Ф. Карамазза, Р. Салгадо [9] проводят сопоставление макроэкономических показателей в спокойные периоды и в течение «кризисного окна» на осно-

вании сравнения средних значений и оценки существенности их различий с помощью критерия Стьюдента. Основным недостатком качественного анализа является значительная субъективность в интерпретации динамики индикаторов, которая лишь частично может быть исключена с помощью статистических критериев.

Эконометрический подход предполагает построение, как правило, многофакторной регрессионной модели, оценивающей взаимосвязь экономических показателей с вероятностью кризиса в выбранной сфере. Чаще всего применяются logit-модели и probit-модели бинарного или множественного выбора. В probit-моделях используются интегральная функция стандартного нормального распределения ($\Phi(\beta'x)$) [4]. Логистическая функция распределения оценивает вероятность кризиса в logit-моделях [10]. Модель с цензурированными данными (tobit-модель) [5] предполагает, что зависимая переменная связана правилом цензурирования с латентной переменной, а для латентной переменной в свою очередь строится линейная регрессионная модель.

Из недостатков эконометрического моделирования для построения систем раннего предупреждения кризисов П. Трунин и М. Каменских [7] акцентируют внимание на том, что главным препятствием для создания эффективной системы раннего распознавания на основе эконометрического подхода является необходимость достаточно большого количества наблюдавшихся кризисных эпизодов в одной стране и выполнение статистических предположений о распределениях индикаторов, что затруднительно обеспечить, если в качестве индикаторов используются синтетические показатели.

Сигнальный подход получил широкое распространение благодаря работе 1998 г. Г. Каменски, С. Лизондо, С. Рейнхарт, посвященной анализу валютных кризисов в 25 странах с 1970 по 1995 г. [14]. Методология сигнального подхода подробно изложена авторами в [13]. В основе метода лежит предположение, что накануне кризиса экономика ведет себя аномальным образом. Идея сигнального подхода состоит в том, чтобы протестировать нулевую гипотезу о том, что экономика находится в нормальном состоянии, против альтернативной гипотезы о том, что в течение ближайших трех–шести месяцев возможно возникновение нестабильности. Как и при тестировании любой статистической гипотезы, необходимо выбрать границу (критическое значение), которая разде-

ляет распределение индикатора на две зоны. Если значение индикатора попадает в критическую зону, то есть выходит за пороговое значение, то считаем, что данный индикатор посылает сигнал. Если индикатор посылает большое количество «хороших» сигналов (то есть отличается высокой работоспособностью), то можно ожидать, что вероятность наступления нестабильности при условии подачи сигнала будет больше, чем безусловная вероятность.

Среди недостатков сигнального подхода А. Гайтан, Ч. Джонсон [12] указывают на недостаток информации, обусловленный использованием для предсказания макроэкономической информации, которая доступна с меньшей частотой, чем необходимо; достаточно произвольный выбор переменных; подход не позволяет исследовать силу кризиса; невозможно использовать стандартные тесты статистической надежности и учесть региональные различия.

Таким образом, анализ разработок последних 15 лет показал, что для распознавания и прогнозирования наступления кризисов используются различные методы, но сфера их применения ограничена финансовым сектором экономики. Реальному сектору посвящено критически мало работ [6], касающихся кризиса в промышленности, а собственно сельское хозяйство вообще не рассматривается.

Цель статьи – оценить степень развития патологических кризисных процессов в сельском хозяйстве Украины и их проявления во время мирового кризиса 2007-2009 гг.

Основные результаты. В основе исследования лежит концепция зарождения и развития патологических кризисных процессов в реальном секторе экономики страны, предусматривающая анализ фундаментальных угроз развития полномасштабного кризиса на основе оценки дисбалансов, диспропорций и роста пузырей в отдельных отраслях реального сектора [2].

Исследование базируется на данных об объемах выпуска, экспорта, импорта, ВВП, таблицах затраты–выпуск за 2003-2011 гг. [1]. Для определения кризисных периодов использовался индекс промышленного производства и индекс производства сельскохозяйственной продукции, как основные индикаторы для реального сектора экономики [15].

Анализ динамики темпов изменения объемов производства в ведущих отраслях реального сектора экономики Украины в 2003-2011 гг. показал, что

наибольшее количество кризисных лет в Украине наблюдалось в производстве продуктов нефтепереработки – 6 лет; сельском хозяйстве – 4 года, производстве продуктов питания и металлургическом производстве – по 3 года.

Наиболее кризисным периодом для всех рассматриваемых видов экономической деятельности были 2008-2009 гг. В это время наибольший спад производства наблюдался в машиностроении – 55,3 %; металлургическом производстве – 64,3 %; химической и нефтехимической промышленности – 70,4 % и добыче неэнергетических полезных ископаемых – 74,6 %. Единственным видом экономической деятельности, который сохранил в 2008-2009 гг. темпы роста объема производства является сельское хозяйство – 115,0 % (рассчитано по данным [1]).

В целом за период 2008-2009 гг. в сельском хозяйстве наблюдался рост объемов производства – на 115,0 % при незначительном спаде в 2009 г. – 98,2 % (рис. 1). При этом спад в 2009 г. по отрасли был наименьшим по сравнению с остальными ведущими видами экономической деятельности реального сектора экономики Украины.

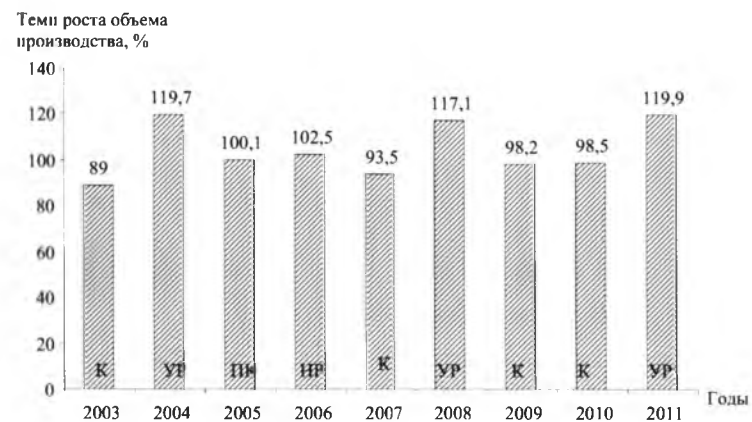


Рис. 1. Динамика объема производства сельского хозяйства Украины в 2003-2011 гг. [1]: УР – устойчивый рост, ПР – неустойчивый рост, ПК – предкризисное состояние, К – кризисное состояние. То же на рис. 2, табл. 1.

Вместе с тем необходимо заметить, что сельское хозяйство – это специфический вид экономической деятельности реального сектора экономики стра-

ны, развитие которого во многом зависит от погодных условий в том или ином году, что видно из рис. 2. За период, который предшествовал мировому финансовому кризису 2008-2009 гг. в сельском хозяйстве Украины в 2003-2007 гг. наблюдался спад или неустойчивый рост производства.

Для исследования будем использовать структурно-логическую модель диагностики развития патологических процессов в ведущих отраслях реального сектора экономики страны, представленную в [2], основанную на расчете торгового (ДБ₁) и инвестиционного (ДБ₂) дисбалансов, формирующих их диспропорций и темпов роста внешних и внутренних пузырей.

Как видно из рис. 3, в сельском хозяйстве Украины в 2003-2007 гг. наблюдалось устойчивое развитие торгового дисбаланса и предкризисное развитие инвестиционного дисбаланса. При этом к концу анализируемого периода снизился как профицит торгового дисбаланса так и дефицит инвестиционного баланса.

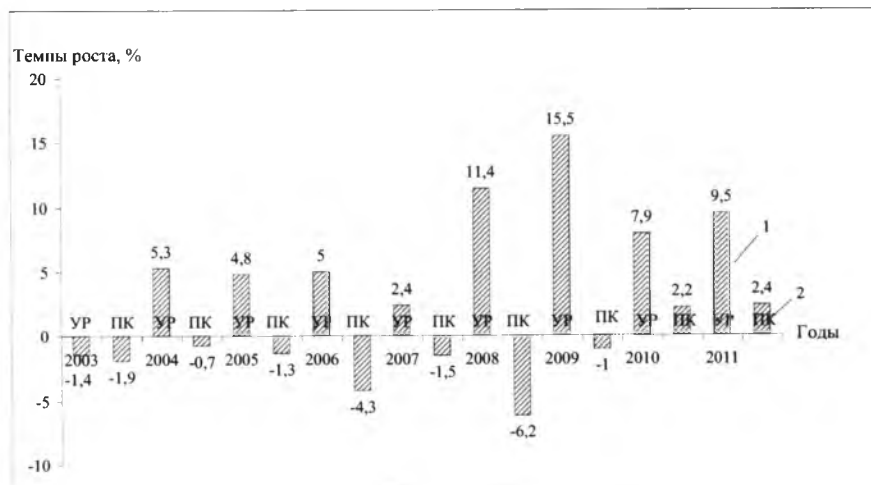


Рис. 2. Динамика развития дисбалансов в сельском хозяйстве Украины в 2003-2011 гг.: 1 – торговый дисбаланс; 2 – инвестиционный дисбаланс (расчеты авторов)

Результаты расчетов на основании методической подхода [2] обобщены в сигнальной панели индикаторов раннего распознавания патологических процессов в сельском хозяйстве Украины в 2003-2011 гг. (табл. 1) и структурно-логической модели диагностики патологических кризисных явлений (рис. 3).

Как видно из табл. 1, диспропорции соотношения внешнего и внутреннего спроса (ДП₁) и внешнего и внутреннего предложения (ДП₂) в 2003-2007 гг. не выходили за пределы устойчивого развития (меньше 15 и 10 % соответственно) и к концу анализируемого периода несколько снизились.

Сигнальная панель индикаторов раннего распознавания патологических процессов в сельском хозяйстве Украины в

2003-2011 гг.

Индикатор	Год										
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011		
$ДБ_1 = Э/И/V$	-1,4	5,3 ↑	4,8 ↓	5 ↑	2,4 ↓	11,4 ↑	15,5 ↑	7,9 ↓	9,5 ↑		
	УР	УР	УР	УР	УР	УР	УР	УР	УР		
$ДП_1 = Э/Е$	5,6	9,4 ↑	8,9 ↓	9,5 ↑	6,8 ↓	18,4 ↑	25,8 ↑	15,3 ↓	16,5 ↑		
	УР	УР	УР	УР	УР	НР	НР	НР	НР		
$ДП_2 = И/V$	7,1	3,6 ↓	3,7 ↑	4,1 ↑	4,3 ↑	4,9 ↑	6,2 ↑	6,2 ↓	5,4 ↓		
	УР	УР	УР	УР	УР	УР	УР	УР	УР		
$ДП_3 = Э/И_1$	78,0	36,3 ↓	27 ↓	30,6 ↑	47,8 ↑	30,6 ↓	18,5 ↓	22,1 ↑	27,0 ↑		
	НР	ПК	ПК	ПК	ПК	ПК	ПК	ПК	ПК		
$ДБ_2 = ЧП-Д/V$	-1,9	-0,7 ↑	-1,3 ↓	-4,3 ↓	-1,5 ↑	-6,2 ↓	-1 ↑	2,2 ↑	2,4 ↑		
	ПК	ПК	ПК	ПК	ПК	ПК	ПК	ПК	ПК		
$ДП_4 = I/V$	3,0	3,7 ↑	4,9 ↑	6,9 ↑	7,6 ↑	9,4 ↑	5,1 ↓	5,5 ↑	6,1 ↑		
	ПК	ПК	ПК	НР	НР	НР	НР	НР	НР		
$ДП_5 = К/V$	6,4	5,6 ↓	8,1 ↑	11,2 ↑	13,1 ↑	16,1 ↑	14,2 ↓	11,8 ↓	11,4 ↓		
	УР	УР	УР	НР	НР	НР	НР	НР	НР		
$ДП_6 = ЧПК/К$	16,9	53,0 ↑	45,2 ↓	22,9 ↓	46,7 ↑	20,1 ↓	29,1 ↑	65,1 ↑	74,3 ↑		
	НР	УР	УР	НР	УР	НР	НР	УР	УР		

Продолжение табл. 1

Индикатор	Год										
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011		
$П^R_{вн} = ΔЭ_в-ΔЭ_и$		-17,1 ↓	-7,7 ↑	21,3 ↑	38,1 ↑	15,6 ↓	-61,9 ↓	21,2 ↑	37,1 ↑		
		МС	МС	БР	БР	МР	Л(БС)	БР	БР		
$ΣП^R_{вн} = ΣΔЭ_в-ΣΔЭ_и$		-17,1 ↓	-38,4 ↓	12,4 ↑	106 ↑	361,9 ↑	87,8 ↓	193,9 ↑	395,9 ↑		
		МС	МС	Сг	БР	БР	БР	БР	БР		
$П^H_{вн} = ΔИ_в-ΔИ_и$		27,3 ↑	26,1 ↓	9,7 ↓	14,1 ↑	66,5 ↑	774 ↑	15,9 ↓	11,7 ↓		
		БР	БР	МР	МР	БР	БР	МР	МР		
$ΣП^H_{вн} = ΣΔИ_в-ΣΔИ_и$		27,3 ↑	40,3 ↑	54,1 ↑	73,9 ↑	150,2 ↑	128,8 ↓	165,3 ↑	196,1 ↑		
		БР	БР	МР	МР	БР	БР	БР	БР		
$П^B_{вн} = ΔУ_в-ΔУ_и$		-14,0 ↓	8,0 ↑	-0,1 ↓	44,5 ↑	-6,8 ↓	8,2 ↑	31,5 ↑	-6,3 ↓		
		МС	МР	Сг	БР	МС	МР	БР	МС		
$ΣП^B_{вн} = ΣΔУ_в-ΣΔУ_и$		-14,0 ↓	-5,6 ↑	-5,8 ↓	46,6 ↑	43,6 ↓	57,4 ↑	116,3 ↑	123,9 ↑		
		МС	Сг	Сг	БР	БР	МР	МР	БР		
$П^K_{вн} = ΔК$		14,4 ↑	57,0 ↑	45,8 ↓	36,8 ↓	76,3 ↑	-9,7 ↓	2,0 ↑	28,6 ↑		
		МР	БР	БР	БР	БР	МС	Сг	Сг		
$ΣП^K_{вн} = ΣΔК$		114,4 ↑	179,0 ↑	261,0 ↑	357,0 ↑	629,4 ↑	568,3 ↓	579,7 ↑	745,5 ↑		
		МР	БР	БР	БР	БР	БР	БР	БР		
$ΔV$	89,0	119,7 ↑	100,1 ↓	102,5 ↑	93,5 ↓	117,1 ↑	98,2 ↓	98,5 ↑	119,9 ↑		
	К	УР	ПК	НР	К	УР	К	К	УР		

Примечания. Э – экспорт, И – импорт, Е – емкость внутреннего рынка, V – объем производства, Э₁, И₁ – цена 1 т экспорта, импорта соответственно, ЧП – чистая прибыль, К – кредиты, I – инвестиции, П^Э_{вн} – внешний экспортный пузырь, П^И_{вн} – внешний импортный пузырь, П^У_{вн} – внутренний ценовой пузырь, П^К_{вн} – внутренний кредитный пузырь, ΣП – пузырь по отношению к 2003 г., ΔV – индекс производства сельскохозяйственной продукции. (Расчеты авторов)

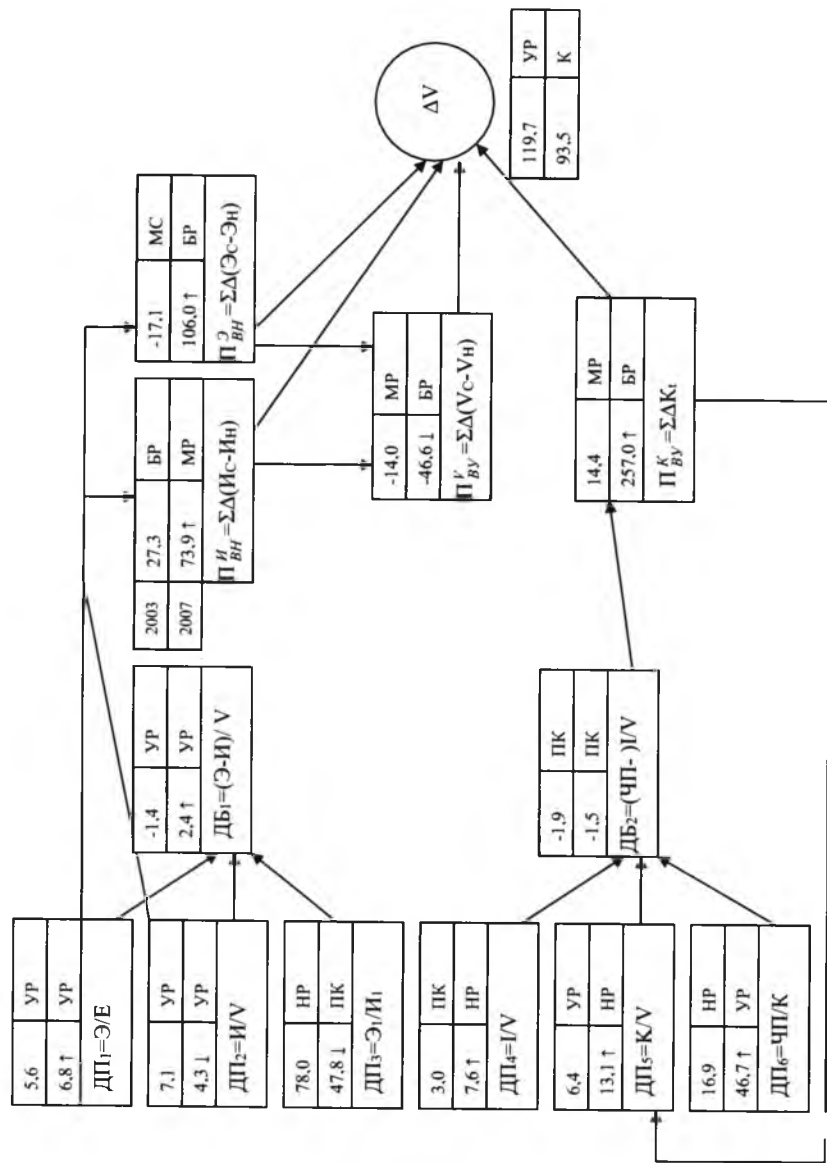


Рис. 3. Структурно-логическая модель диагностики состояния и развития патологических процессов в сельском хозяйстве Украины в 2003-2007 гг. (разработка авторов)

На образование инвестиционного дисбаланса в сельском хозяйстве Украины в 2003-2011 гг. оказала существенное влияние диспропорция в инвестиционной достаточности (ДП4) и долговой нагрузки (ДП5) при незначительном воздействии диспропорции в платежеспособности (ДП6).

К началу финансового кризиса 2008-2009 гг. ценовые внешние и внутренние пузыри в сельском хозяйстве Украины практически не надувались. В то же время к этому периоду наблюдалась тенденция к надуванию кредитного внутреннего производственного пузыря, темп роста которого достиг 631,7 % уровня 2003 г.

Выводы. Основными патологическими процессами, которые развивались в сельском хозяйстве Украины в 2003-2007 гг. были:

- дефицит инвестиционного дисбаланса (ДБ2);
- снижение технологичности экспорта продукции по сравнению с импортом (ДП3);
- рост кредитного внутреннего производственного пузыря (П4).

Экспортный пузырь в наибольшей степени определяется ростом кредитов. Это можно объяснить необходимостью кредитования сельхозпроизводителей в период весенне-осенних полевых работ. Импортный пузырь провоцируется ростом мировых цен, который отражается и в экспортном пузыре. Сам импортный пузырь провоцирует рост кредитного пузыря, поскольку при росте импортных цен необходимость в кредитах возрастает.

Дальнейшее развитие раннего распознавания патологических кризисных процессов в сельском хозяйстве будет направлено на выявление индикаторов-предвестников кризиса. Наиболее перспективным в этом отношении, как показало исследование являются диспропорция платежеспособности и инвестиционный дисбаланс.

Литература

1. Державна служба статистики України [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Кизим Н.А., Проноза П.В., Полякова О.Ю. Система раннего распозна-

- ния патологических процессов в реальном секторе экономики // Известия ИГЭА. – 2014. – № 1 (93). – С. 110-120.
3. Мельник Ю.Ф., Саблук П.Т. Агропромислове виробництво України: уроки 2008 року і шляхи забезпечення інноваційного розвитку // Економіка АПК. – 2009. – № 1. – С. 3-15.
 4. Миронова Ю.А. Распространение кризисов: теория и практика в приложении к кризису 1998. – Москва: EERC, 2007. – 42 с.
 5. Солнцев О.Г., Пестова А.А., Мамонов М.Е., Магомедова З.М. Опыт разработки системы раннего оповещения о финансовых кризисах и прогноз развития банковского сектора России на 2012 г. // Журнал Новой экономической ассоциации. – 2011. – № 12. – С. 41-76.
 6. Таболов А. Система опережающий индикаторов для Республики Беларусь // Банкаўскі іўснiк. – 2007, Лістапад. – С. 30-36.
 7. Трунин П. В., Каменских М. В. Мониторинг финансовой стабильности в развивающихся экономиках (на примере России). – М.: ИЭПП, 2007. – 106 с.
 8. Улюкаев А.В., Трунин П.В. Применение сигнального подхода к разработке индикаторов-предвестников финансовой нестабильности в РФ. – Проблемы прогнозирования. – 2008. – № 5. – С. 100-109.
 9. Aziz J., Caramazza F., Salgado R. Currency crises: in search of common elements // IMF working paper 00/67. – 2000, March.
 10. Davis E.P., Karim D. Comparing early warning systems for banking crises // Journal of Financial Stability. – 2008. – V. 4, Is. 2. – P. 89–120.
 11. Eichengreen B., Rose A., Wyplosz C. Contagious Currency Crises: First Tests // Scandinavian J. of Econ. – 1996. – Vol. 98. – P. 463–484.
 12. Gaytan A., Johnson Ch.A. A review of the literature on early warning systems for banking crises // Central Bank of Chile. WP N 183, 2002. – 45 p.: Режим доступа - <http://www.bcentral.cl/Estudios/DTBC/doctrab.htm>.
 13. Kaminsky G., Goldstain M, Reinhart C. Methodology for an early warning system: the signals approach // Assessing Financial Vulnerability: An Early Warning System for Emerging Markets. Chapter 2. - Washington, DC: Institute for International Economics, 2000. – Munich Personal RePEc Archive [Электронный ресурс]: Режим доступа - [http://mpa.ub.uni-](http://mpa.ub.uni-muenchen.de/24576)

14. Kaminsky G., Lizondo S., Reinhart C. Leading Indicators of Currency Crises // IMF Staff Papers. 1998. –Vol. 45 (March). – P. 1-48.
15. Knedlik T. The European Commission's Scoreboard of Macroeconomic Imbalances – The impact of preferences on an early warning system // IWH Discussion Papers. – 2012. – No 10. – 27 p. – Режим доступа: <http://www.iwh-halle.de/d/publik/disc/10-12.pdf>
16. Percic S., Apostoae C.-M., Cocriş V. Early warning systems for financial crises - a critical approach // CES Working Papers. 2013. – Iss. 1. – P. 78-88 // ceswp.uaic.ro/articles/CESWP2013_V1_PER.pdf

Нижник О.В.

Страхування, як інструмент зниження фінансових ризиків промислового підприємства

У статті розкрито сутність поняття «страхування», наведена її умовна модель. Запропоновані етапи управління фінансовими ризиками, а також розглянуті проблеми, пов'язані з унікальністю об'єктів страхування.

The article deals with the essence of the concept of "insurance", given its conventional model. The stages of financial risk management, as well as the problems associated with unique objects of insurance.

Ключові слова: фінансовий ризик, страхування, нейтралізація ризиків.

Вступ. В умовах економічної ситуації, що швидко змінюється, суб'єкти підприємницької діяльності повинні мати змогу застосувати такий високоефективний інструмент хеджування фінансових ризиків, як їхнє страхування, що й зумовлює високу актуальність статті.

На сьогодні існує необхідність удосконалення теоретичного забезпечення страхування фінансових ризиків, оскільки немає узгодженого підходу до змісту поняття фінансового ризику, класифікації форм фінансового ризику, їхнього аналізу з позиції страхування, а отже, не існує підґрунтя, яке б забезпечило відповідність нормативно-правового регулювання страхування фінансових ризиків їхньому змісту. Недостатньо розвинута оцінка фінансових ризиків, що помітно позначається на величині страхових тарифів. Також потребує уваги необхідність розширення переліку видів страхування фінансових ризиків із адаптацією їхніх форм до потреб окремих видів економічної діяльності.

Постановка завдання. Страхування фінансових ризиків є одним із найбільш складних та проблемних видів страхування. Отже, напрямок страхової діяльності, пов'язаний із мінімізацією фінансових ризиків. Тому це питання є актуальним на сьогоднішній день. Дослідженню теорії фінансових ризиків, присвятили свої праці такі відомі зарубіжні та вітчизняні вчені-економісти, як: І.А. Бланк, М.С. Клапків, Н.Н. Внукова, Д. Фарни, Л. Хорін, Т. Вейган, Ж. Пе-

рр, К.С. Воблій, С.С. Осадець, А.А. Гвозденко, В.В. Глуценко, Я.П. Шумелда та ряд інших.

Метою даної статті є науково-теоретичне обґрунтування та розробка методичних підходів і практичних рекомендацій щодо удосконалення страхового механізму підприємств машинобудівної галузі від фінансових ризиків.

Результат. Підприємницька діяльність неминує пов'язана з небезпеками, які загрожують різним майновим інтересам учасника економічної діяльності. Іншими словами можна сказати, що це пов'язано з різного роду ризиками. Під ризиками розуміється можливі несприятливі події, які можуть відбутися і в результаті яких можуть виникнути збитки, і майновий збиток.

Метою управління фінансовим ризиком є зниження втрат, пов'язаних з даним ризиком до мінімуму. Загальновідомі чотири методи управління ризиком: скасування, запобігання втрат і контроль, страхування, поглинання. Серед методів управління ризиками значне місце відводиться страхуванню.

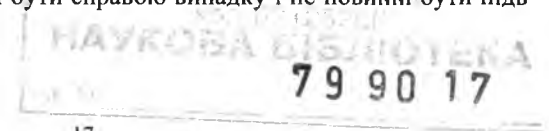
З економічної точки зору страхування являє собою спосіб відшкодування збитків, які зазнала фізична або юридична особа, за допомогою їх розподілу між багатьма особами (страховою сукупністю).

Страхування - це спосіб спонукання іншої особи до прийняття на себе ризику - натомість отримання певної винагороди. Підприємець, власник виробництва, страхуючи свої можливі фінансові втрати, укладає зі страховою компанією свого роду парі - станеться страховий випадок чи ні. А страхова компанія на основі статистики з математичною точністю розраховує ймовірність настання ризику. Всі найбільші вітчизняні страховики досить досвідчені в проведенні процедур оцінки ризику, розташовують розвиненими філіальними мережами для територіального супроводу. Зазвичай це дозволяє компанії досить швидко відгородитися від ризиків стіною страхового поліса.

Вибір конкретного методу управління ризиками в значній мірі залежить від специфіки підприємницької діяльності, прийнятої стратегії досягнення поставлених цілей, конкретної ситуації та інших факторів.

Ризик може бути застрахований, якщо відповідає чотирьом критеріям:

- ризик пов'язаний із загрозою великій кількості клієнтів;
- збитки повинні бути справою випадку і не повинні бути підвладні волі підприємця;



- збитки повинні піддаватися точному виміру;
- ймовірні збитки повинні бути настільки серйозними, що підприємець не зможе їх заповнити.

У цілому, переваги використання страхування як механізму управління ризиком в ДП «Новатор» зводяться до наступним факторам:

- залучення страхового капіталу для компенсації збитків підприємства;
- зниження невизначеності у фінансовому плануванні діяльності підприємства;
- вивільнення грошових коштів для більш ефективного використання;
- скорочення витрат на управління ризиком шляхом використання досвіду страхових експертів для оцінки та управління ризиком.

Умовна модель страхування має вигляд, зображений на рисунку 1 .

Залучення страхового капіталу є дуже важливою задачею для машинобудівних підприємств. Страхові фонди являють собою гарантоване джерело грошових коштів для компенсації збитків страхувальника у разі виникнення несприятливих подій, наприклад, коли при виникненні великих збитків використання власних грошових ресурсів може бути обмежене. Це також актуально в тому випадку, якщо обмежена здатність підприємства залучати зовнішні кредити для компенсації збитків.

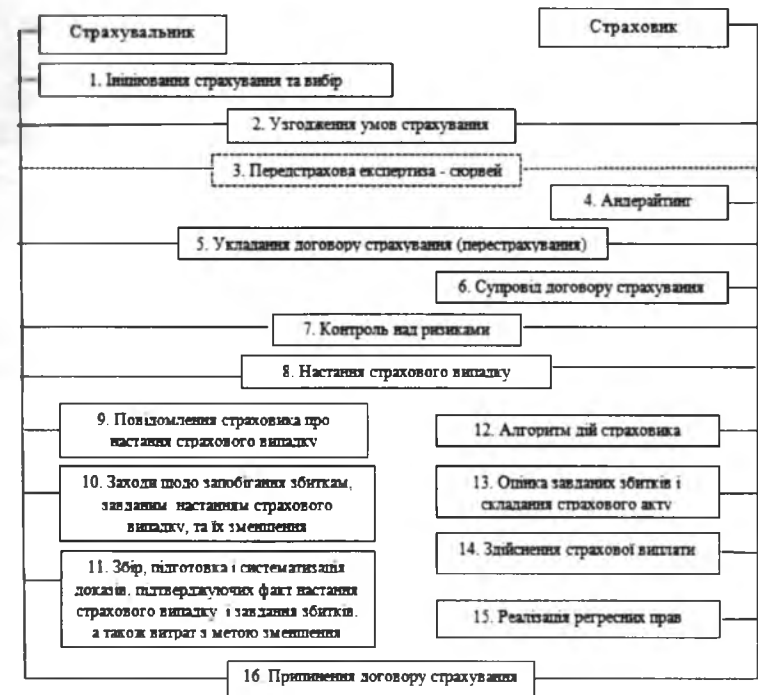


Рис.1. Модель страхування фінансових ризиків промислового підприємств

Страхування ризиків підприємства знижує невизначеність у плануванні фінансової діяльності машинобудівних підприємств замінює невідомі йому витрати на компенсацію збитків у майбутньому певними витратами на сплату страхової премії. Відбувається це завдяки ефекту інтегрування окремих ризиків індивідуальних страхувальників у загальному масиві страхового фонду страховика. Відповідно до закону великих чисел невизначеність при цьому зменшується, що знаходить своє відображення і в розмірі страхової премії.

Зниження невизначеності у фінансовому плануванні дає істотну економічну вигоду - вивільнення грошових коштів, які повинні були б резервуватися у фонді ризику для покриття непередбачених збитків, а тепер можуть бути використані для отримання доходу при інвестуванні у виробництво.

Особливу роль відіграє і такий фактор, як скорочення витрат на управління ризиком. Для підприємств як страхувальників дуже важливо та обставина, що страхові компанії мають у своєму розпорядженні досвідом і статистичними даними щодо різноманітних ризиків. Цей досвід знаходить своє відображення у страхових тарифах. Страховик, таким чином, виконує за страхувальника частину роботи по збору статистичних даних про ймовірність настання і очікуваних втратах при настанні страхових подій, а страхувальник непрямым чином оплачує ці витрати, оскільки вони закладені в страхову премію.

Використання механізму страхування як фінансового інструменту для покриття ризику пов'язано з певними проблемами, основна з яких полягає в тому, що практично ніколи страхування не може забезпечити повну компенсацію всіх збитків.

Будь-який великий промисловий об'єкт володіє рисами унікальності, і ця обставина слід мати на увазі при обговоренні умов страхування.

Проблеми, пов'язані з унікальністю об'єктів страхування, можна розділити умовно на декілька категорій:

1. Неможливість визначити адекватне страхове покриття. Пропоноване в рамках договору страхове покриття може бути неповним або в частині переліку охоплених подій, або в частині проведення оцінки, тобто максимально можливої величини збитку для даного ризику. Помилка в ту чи іншу сторону призведе до недострахування або до надмірного страхування.

2. Відсутність страхового покриття для специфічних ризиків. Унікальність об'єктів страхування або нестандартність їхнього функціонування можуть призвести до того, що підприємство не зможе знайти навіть часткове страхове покриття деяких своїх ризиків в силу відсутності ринкової практики їх страхування.

3. Неадекватний розмір страхової премії. Невизначеність щодо майбутніх збитків змушує страховика «підстраховуватися» самому і завищувати розмір страхової премії, що, зрозуміло, не вигідно страхувальнику. Як показує досвід, подібне завищення може бути двох-триразовим і більше проти розумної величини страхової премії.

4. Труднощі порівняння умов конкуруючих страхових компаній. Як правило, великий ризик спонукає страхувальника організувати своєрідний «тен-

дер» серед страховиків для отримання максимально вигідних для себе умов страхування. Однак порівняти умови різних страхових компаній для складного і унікального об'єкта найчастіше дуже непросто, і мінімальний розмір страхового тарифу тут не є головним критерієм. У подібних випадках факторами, що визначають вибір, є, як правило, надійність і досвід роботи страховика в даній галузі промисловості.

Процес управління ризиками може бути розбитий на кілька етапів:

– визначення мети - для індивіда: турбота про здоров'я, підтримці ріння життя, захисту домашнього майна, автомобіля і т.д.; підприємницької структури: забезпечення існування фірми в непередбачених обставин (пожежа, пограбування, затоплення і т.д.);

– з'ясування ризику - усвідомлення ризику індивідом чи господарюючим суб'єктом. Усвідомлення ризику, як правило, спирається на статистичну практику (наприклад, відсоток неповернення кредитів, що видаються банками, або середня сума неповерненого кредиту);

– оцінка ризику - визначення його серйозності з позиції ймовірності та розміру можливих збитків;

– вибір та застосування методу управління ризиками - з розглянутих вище (унікнути, запобігання втрат і контроль, страхування, поглинання). Конкретний метод вибирається залежно від виду ризику. На практиці поширене використання декількох методів управління ризиками;

– оцінка результатів - виробляється на базі точної інформації, що дає можливість розглянути наявні збитки і дії, що здійснюються для їх запобігання.

Висновки. Таким чином, метою управління фінансовим ризиком є зниження втрат, пов'язаних з даним ризиком до мінімуму. Загальновідомі чотири методи управління ризиком: скасування, запобігання втрат і контроль, страхування, поглинання. Серед методів управління ризиками значне місце відводиться страхуванню.

З економічної точки зору страхування являє собою спосіб відшкодування збитків, які зазнала фізична або юридична особа, за допомогою їх розподілу між багатьма особами (страховою сукупністю). Кінцева мета управління ризиками відповідає головній меті підприємництва - отримання найбільшого прибутку при можливо мінімальному ризику.

Страховання ризиків підприємства знижує невизначеність у плануванні фінансової діяльності підприємств машинобудування замінює невідомі йому витрати на компенсацію збитків у майбутньому певними витратами на сплату страхової премії. Відбувається це завдяки ефекту інтегрування окремих ризиків індивідуальних страхувальників у загальному масиві страхового фонду страховика.

Література

1. Горбач Л.М. Страхова справа: Навч. посібник. – 2-ге вид., виправлене. – К.: Кондор, 2003. – 252 с
2. Клапків М.С. Страховання фінансових ризиків: Монографія. – Тернопіль: Економічна думка, Карт-баш. – 2002. – 570 с.
3. Таркуцяк А.О. Страхові послуги: Навч. посібник. – К.: В-во Європейського університету, 2004. – 579 с

Теоретико-практичні засади імплементації методу DEA при оцінюванні економічної ефективності.

Проаналізовано теоретичні засади аналізу Data Envelopment Analysis, що ґрунтується на оцінюванні відносної ефективності об'єктів сукупності, що досліджується, порівняно з найбільш ефективним із них.

Theoretical foundations of analysis Data Envelopment Analysis, based on the assessment of the relative efficiency of a set of objects under study, compared with the most effective of them.

Ключові слова: економічна ефективність, метод DEA, моделі, ресурси, витрати.

У вітчизняній практиці оцінювання економічної ефективності суб'єктів господарювання узагальнено ґрунтується на визначенні різноманітних показників (продуктивність праці, фондівіддача, рентабельність, використання оборотних активів, собівартість тощо), проте проблематика належного інформаційного забезпечення зумовлює певну неточність у розрахунках, оскільки ізольовано оцінюють ефективність лише окремих факторів виробництва тому назріває потреба застосування концепції запропонованої Фаррелом.

Постановка завдання. Як показує практика використання біфакторних вимірювачів ефективності, наприклад двофакторної продуктивності, також може призвести до викривленого уявлення про ефективність об'єкта дослідження через упущення з розгляду інших, можливо не менш важливих факторів [1]. Саме тому актуалізується питання щодо застосування аналітичної концепції, що вперше запропонована М. Фарреллом [2], основна ідея якої полягає в оцінці відносної ефективності об'єктів сукупності, що досліджується, порівняно з найбільш ефективним із них. Незважаючи на те, що сам М. Фаррелл розглядав найбільш простий приклад з двома факторами та одним продуктом, його послідовники розвинули дану концепцію щодо необмеженої кількості факторів і продуктів та переформулювали її в задачу математичного програ-

мування, метод розв'язання якої отримав назву Data Envelopment Analysis (DEA).

Метод DEA був розроблений П. Фарреллом у 1957 році, а на практиці був вперше застосований у 1978 році групою вчених – А. Чарнсом, В. Купером та Е. Родсом, що й дали методу назву Data Envelopment Analysis.

Сучасні дослідження теоретично-методологічних та практичних засад методу DEA представлені у працях українських та зарубіжних вчених, зокрема: Гончарук А.Г., Чмутова І.М., Антонюк Я.М., Антонюк Г.Я., Григорєв Г.С. та інші. Більшість науковців досліджують методологічні та методичні підходи до аналізу й оцінки ефективності діяльності підприємств, проте, імплементація методу DEA дозволяє більш ширше оцінювати різні види ефективності з урахуванням постійної та змінної величини масштабу, що зумовлює необхідність ґрунтовнішого дослідження даного питання та формування відповідних рекомендацій.

Метою статті є обґрунтувати доцільність імплементації методу згортання даних (Data Envelopment Analysis, DEA) для оцінки ефективності діяльності суб'єктів господарювання. На підставі актуальності теми й за результатами аналізу різноманітних наукових джерел, котрі розкривають теоретичні засади методу DEA слід визначити наступні цілі: дослідити концептуальні засади радіальної ефективності Фаррелла-Дебреу, а також модель non-radial DEA; обґрунтувати доцільність і можливості використання конкретних методів визначення межі виробничих можливостей (production frontiers) для оцінки ефективності діяльності суб'єктів господарювання, зокрема допустимість застосування методу DEA.

Результати. Аналіз наукової літератури щодо питань оцінювання ефективності ґрунтується на параметричних (економетричні моделі), непараметричних (методи лінійного програмування, до яких відноситься метод DEA), а також класичних підходах (дослідження фінансових показників) до аналізу ефективності.

У зарубіжній практиці сучасні підходи до аналізу ефективності ґрунтуються на основі методу DEA (Data envelopment analysis - «аналіз середовища функціонування») - аналіз оболонки даних. Сутність методу DEA полягає у зіставленні фактичного показника продуктивності (продукція/ресурси) з максима-

льно можливим виходом продукції за даної кількості ресурсів. Ідея розробки даного методу належить М. Фарреллу, в розумінні якого ефективність – це відношення фактичної продуктивності підприємства до його максимально можливої продуктивності, яка визначається межею виробничих можливостей, тобто максимальною кількістю продукції, що підприємство в змозі виробити за наявної кількості ресурсів та незмінності всіх інших факторів [1].

Традиційною основою DEA є метод лінійного програмування, що дозволяє знайти оптимальне серед безлічі допустимих рішень. При цьому вирішення завдання зведене до побудови так званої межі ефективності у багатовимірному просторі змінних, що характеризують аналізований об'єкт, та визначення відносної ефективності цих об'єктів [2].

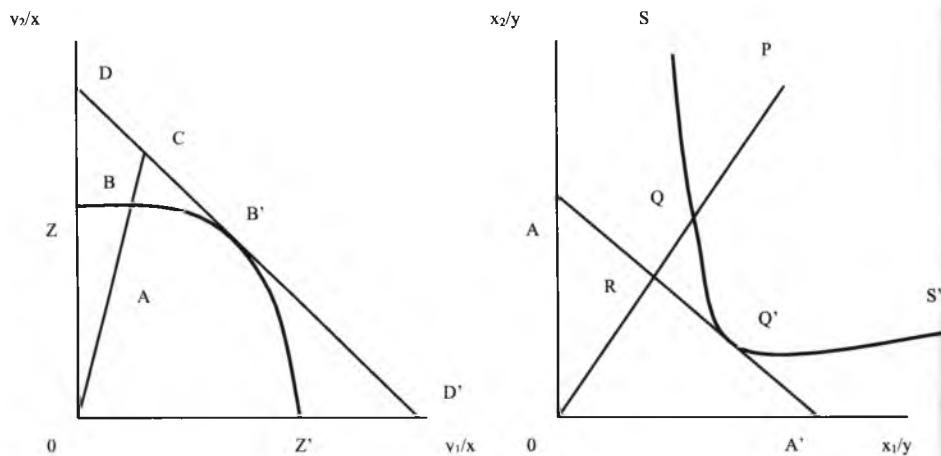
Метод DEA був розроблений для оцінки ефективності некомерційних організацій, проте науковцями було доведено ефективність його застосування, що зумовило застосування для вирішення інших задач. Міра ефективності у методі DEA показує кількість відсотків, на яку керівництво об'єкту має збільшити або зменшити вхідні або вихідні показники з метою досягнення рівня ефективності, оскільки існують інші об'єкти, реальні або гіпотетичні, що функціонують оптимально. Таким чином, DEA є не тільки методом оцінки, а також методом управління, що є особливо важливим стосовно дослідження економічної ефективності економічних систем. Також DEA можна використовувати як метод рейтингування, оскільки результатом розрахунків є підсумкове значення, що вимірюється у відсотках та дозволяє порівнювати аналізований об'єкт з іншими.

Центральним поняттям методу DEA є ефективність, тобто порівняння вхідних (ресурси, що необхідні для функціонування системи) та вихідних (продукти або надані послуги) параметрів, що мають бути пов'язані між собою.

Зарубіжні науковці виділяють дві класичні DEA-моделі, а саме: CCR та ВСС. Зокрема, CCR-модель вимірює ефективність кожного об'єкту як максимум відношення загальної суми зважених вихідних змінних до суми зважених вхідних. CCR - модель математично наближена до багатокритеріальної оптимізаційної задачі, в якій всі вхідні та вихідні змінні визначаються як декілька таких цілей, що всі вхідні змінні мінімізуються, а вихідні максимізуються від-

повідно до обмежень моделі. Таким чином, ефективність суб'єктів господарювання, функціонування яких є ефективною за методом DEA, представляють оптимальне за Парето рішення багатокритеріальної до оптимізаційної, вона також має двоїсту задачу. У зв'язку з цим, існує два варіанти обчислення DEA-моделі: оцінка ефективності, що орієнтована на вихід (output-oriented), в якій максимізуються значення вихідних змінних; оцінка ефективності, орієнтована на вхід (input-oriented), що мінімізує вхідні змінні, які характеризують наявні ресурси та витрати [2].

Слід також зазначити, що існують певні відмінності у способах проведення DEA аналізу, зокрема: можливо проводити аналіз, орієнтуючись на вхідні дані (input-oriented meashures – рис. 1) або – на вихідні дані (output-oriented meashures – рис. 2); існують DEA моделі з постійним (constant return to scale) та змінним ефектом масштабу (variable return to scale). DEA аналіз, орієнтований на вхідні дані (input-oriented meashures) відповідає на запитання: на скільки можна було б змінити використання вхідних факторів, щоб отримати такий же дохід. DEA аналіз, орієнтований на вихідні дані (output-oriented meashures) відповідає на запитання: на скільки вихідні змінні могли б бути пропорційно збільшені при незмінних використаних вхідних параметрах.



Відстань АВ (рис. 1) відображає технічну неефективність у точці А, тобто той обсяг, на який можливе збільшення випуску без додаткового залучення ресурсів, а крива ZZ' – це ефективний фронт [3]. Аналогічно, за орієнтації на скорочення ресурсів технічна неефективність виражена відстанню QP (рис. 2) і найчастіше відношенням: $0A/0B$ – у разі розрахунку на випуск та $0Q/0P$ – за спрямованості на ресурси [1]. За визначенням ці заходи ефективності перебувають у межах від 0 до 1. Слід зазначити, що у разі використання нерадіальних вимірників, таких як найкоротша відстань від точки, у якій функціонує організація, до виробничої функції, вона не буде інваріантна до зміни одиниць вимірювання.

Ці способи визначення ефективності припускають дані виробничої функції повністю ефективною фірми, але на практиці таке трапляється вкрай рідко. Щоб її знайти, М. Фаррелль пропонує використовувати або непараметричні методи кусково-лінійної опуклої ізокванти, яка сконструйована так, що жодна зі спостережуваних точок не може лежати лівіше і нижче (підхід, орієнтований на ресурси), або спосіб пошуку параметричної виробничої функції (наприклад, Кобба–Дугласа), яка задовольняла б даними, з тими ж умовами [1]. С. Ефріет описує кілька методів математичного програмування, що дають можливість вирішити завдання пошуку кусково-лінійного ефективного фронту, але особливу увагу на ці методи звернули В. Купер і Е. Реуд [4]. Оболонковий аналіз даних (DEA) – один з ефективних способів візуалізації та аналізу даних про діяльність організації, який дає змогу на основі емпіричних даних (входів і виходів) побудувати ефективну виробничу функцію і визначити положення щодо неї окремих підприємств.

У ході оболонкового аналізу визначають: ефективний фронт (опуклу оболонку, яка складається з точок, що репрезентують найуспішніші організації); міру ефективності (відстань від фронту; для точок, розмішених на фронті, ефективність дорівнює 1, а меншою за 1 вона є для інших точок); однорідну групу (підмножину точок, найближчих до даної); ефективну мету для галузі, яка є проекцією точки на фронт [3].

Метод DEA реалізує непараметричний підхід до визначення узагальненої ефективності і ранжирування процесів й виробництв, що використовують декілька видів вхідних ресурсів для перетворення їх в певне число вихідних

характеристик. Суть цього підходу полягає в побудові областей порівняльної ефективності за емпіричними даними про функціонування різних об'єктів (процесів) [3].

Вирішення відповідних оптимізаційних завдань дають коефіцієнти ефективності, які визначають порівняльну ефективність кожного об'єкту. Межу ефективності визначають об'єкти, показник ефективності яких є максимальним. У літературі методика DEA застосовується для оцінки як одного десятка, так і для десятків тисяч об'єктів.

Метод DEA ґрунтується на використанні можливостей лінійного програмування щодо створення непараметричних поверхонь, виходячи з припущення, що всі підприємства, включені в сукупність, мають рівний доступ до однакової кількості одних і тих самих видів ресурсів. Аналіз здійснюється на підставі порівняння показника фактичної продуктивності (відношення продукції до ресурсів) по кожному господарству з максимально можливим виходом продукції за даних витрат ресурсів, при цьому за еталон береться підприємство з максимальною величиною даного показника, який визначає умовну межу виробничих можливостей. Зазначений метод може бути застосований і для визначення ефективності диверсифікації, у процесі якої спостерігається як залучення додаткових ресурсів, так і випуск додаткової, мало або зовсім не пов'язаної із основним виробництвом продукції.

М. Фаррелл висунув гіпотезу про те, що ефективність підприємства складається з двох компонентів: технічної ефективності, яка відображає можливість компанії отримувати максимальний випуск за заданого набору факторів виробництва; алокаційної, що відображає можливість фірми використовувати ресурси в оптимальних пропорціях за відповідними цінами. Ці два вимірники комбінують, щоб отримати показник сукупної економічної ефективності. Таке визначення рівня ефективності припускає, що виробнича функція досконало ефективною фірми відома. На практиці все складніше, і ефективну ізокванту слід будувати на основі даних вибірки. Фаррелл припустив використання: 1) непараметричних кусково-лінійних вигнутих ізоквант, побудованих таким чином, що жодна з оцінюваних точок не розташована зліва або нижче від неї; 2) параметричної функції, наприклад Кобба–Дугласа, яка знову ж таки припу-

скає, що жодна з оцінюваних точок не розміщена зліва або нижче від ізокванти [2].

Вибір методу DEA визначається тим, що він є непараметричним методом, що не вимагає явної специфікації функціональних зв'язків між витратами і продукцією та статистичним розподілом неефективності, на відміну від інших методів бенчмаркінга, не вимагає припущень про тип поведінки об'єктів дослідження й дозволяє визначати ефективні і неефективні виробництва, обчислювати кількісну міру ефективності, будувати ефективну гіперповерхню, знаходити еталонні (ефективні) виробничі об'єкти. Окрім цього, даний метод припускає одночасне використання як вартісних, так і натуральних величин, що дозволяє узагальнювати численні різномірні вхідні і вихідні параметри.

Одним із найбільш вдалих розширень DEA стала модель суперефективності, в якій усувається недолік більшості DEA моделей – обмеження значень ефективності інтервалом $[0,1]$, тобто виконується повне ранжування всіх об'єктів дослідження, кожен з яких отримує своє, відмінне від інших, значення ефективності. Розглядаючи input-орієнтовану лінійну модель суперефективності з постійним ефектом масштабу, слід зазначити, що необхідна і достатня умова нездійсненності полягає в появі нульових значень у предметній сфері, тобто наявності нульових ресурсів. Таким чином, уникнути нездійсненності аналізованих моделей можна, виключивши з розгляду нульові або близькі до нуля значення вхідних ресурсів і вихідних продуктів.

Визначення економічної ефективності за методом DEA відбувається шляхом аналізу використання ресурсів, які представлені масивом вихідних даних у кількісному та вартісному виразі. Даний метод надає можливість розглядати економічну ефективність господарювання підприємств з двох сторін: використання мінімальної кількості ресурсів для виробництва одиниці продукції; раціонального їх вибору за критерієм мінімізації витрат на одиницю продукції завдяки принципу взаємозамінності виробничих ресурсів та залученні у виробництво більш дешевих аналогів. Ефективність виробництва у першому випадку знаходить вираження у показнику технічної ефективності, який відображає технологічний рівень виробництва, у другому – аллокативної ефективності, яка вказує наскільки раціональним є використання власних ресурсів підприємства.

Алгоритмічною основою методу DEA є метод лінійного програмування. Метою DEA ґрунтується на побудові непараметричної охоплюючої границі над даними точками, таким чином, щоб всі спостережувані точки лежали нижче або на кривій граничної ефективності. Метод аналізу середовища функціонування DEA базується на апараті математичного програмування і широко застосовується для порівняння вхідних і результуючих показників діяльності множини однорідних об'єктів досліджень шляхом оцінки їх відносної ефективності. Однак, традиційні методи DEA, такі як CCR та BCC, вимагають точно-го вимірювання як вхідних, так і вихідних показників моделі. Проте, на практиці значення вхідних і вихідних величин часто є невизначеними або неточними. І навпаки, отримана неточна оцінка ефективності суб'єктів господарювання може бути результатом неточної, неповної, нечислової або недоступної вхідної інформації. Це може бути пов'язано з помилками вимірювання, зі спотворенням економічного сенсу та значень деяких показників через недосконалість існуючої системи обліку й моніторингу, з обмеженістю і неповнотою інформаційної бази через небажання керівників достатньо повною мірою та об'єктивно надавати інформацію щодо стану об'єкту, що досліджується. Наведені неточності ставлять під сумнів обґрунтованість результатів оцінювання ефективності суб'єктів господарювання на основі даного методу.

У науковій літературі висвітлюються різноманітні нечіткі методи для боротьби з неточністю і невизначеністю даних в DEA. Серед них одним з найперспективніших для використання є DEA з нечіткими параметрами, що запропонована А. Хатамі-Марбіні, С. Сааті та М. Тавана. В даному підході невизначеність представляється у задачі лінійного програмування за допомогою нечітких коефіцієнтів і типова модель CCR з нечіткими коефіцієнтами для розрахунку показника ефективності P -го суб'єкта господарювання θ_p приймає вигляд:

$$\max \theta_p = \sum_{r=1}^s u_r \tilde{y}_{rp}, \quad \text{за умови, що}$$

$$\begin{aligned} \sum_{i=1}^m v_i \tilde{x}_{ip} &= 1, \\ \sum_{r=1}^s u_r \tilde{y}_{rj} - \sum_{i=1}^m v_i \tilde{x}_{ij} &\leq 0, \quad \forall j, \\ u_r, v_i &\geq 0, \quad \forall r, i. \end{aligned} \quad (1)$$

де $u_r, v_i (r=1, \dots, s, i=1, \dots, m)$ є чіткими рішеннями змінних.

Нечітка модель DEA може бути використана для вирішення всіх видів нечітких форм числа. Якщо нечіткі коефіцієнти моделі (1) вважаються трикутними нечіткими числами і, якщо $\tilde{x}_{ij} = (x_{ij}^a, x_{ij}^m, x_{ij}^b)$ та $\tilde{y}_{ij} = (y_{ij}^a, y_{ij}^m, y_{ij}^b)$, то модель (2) прийме вигляд

$$\begin{aligned} \max \theta_p &= \sum_{r=1}^s u_r (y_{rp}^a, y_{rp}^m, y_{rp}^b), \quad \text{за умови, що} \\ \sum_{i=1}^m v_i (x_{ip}^a, x_{ip}^m, x_{ip}^b) &= 1, \\ \sum_{r=1}^s u_r (y_{rj}^a, y_{rj}^m, y_{rj}^b) - \sum_{i=1}^m v_i (x_{ij}^a, x_{ij}^m, x_{ij}^b) &\leq 0, \quad \forall j, \\ u_r, v_i &\geq 0, \quad \forall r, i. \end{aligned} \quad (2)$$

Слід зазначити, що нечітка модель DEA включає в себе кілька обмежень, що є лінійними нечіткими нерівностями (рівностями), і тому при знаходженні розв'язків вимагає порівняння двох нечітких чисел. Загалом застосування інструментарію нечітких чисел в моделі дозволяє уникнути основного недоліку методу DEA – чутливості до статистичних шумів, а також до невеликих змін в даних і в специфікації моделі, – що забезпечує, в свою чергу, отримання стійких, статистично обґрунтованих та адекватних результативних оцінок ефективності діяльності суб'єктів господарювання.

Доцільно також відзначити, що ефективність, на думку Фаррелла-Дебреу належить до класу радіальних ефективностей, що базуються на лінійній технологічній прямій, що ототожнюється з прямою, яка поєднує початок системи координат з пунктом, що піддається аналізу. На цій прямій лежать різні комбінації витрат, необхідні для отримання певних результатів. На рис. 3.

представлено ілюстрація ефективності, яка є видом ефективності, що зорієнтована на витрати [1].

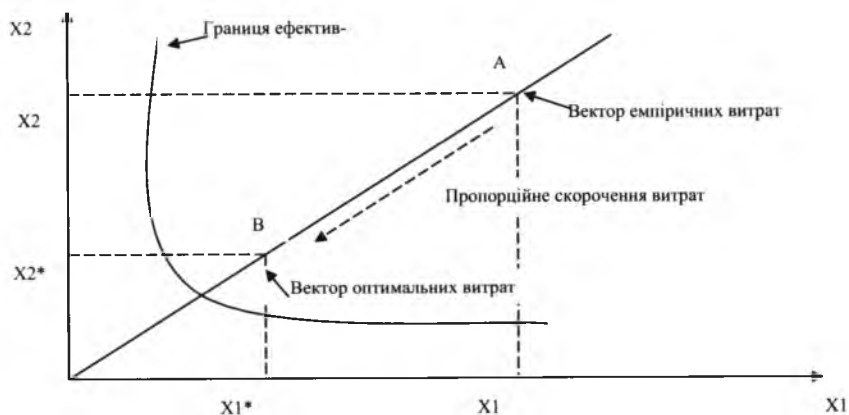


Рис. 3. Радіальна ефективність Фаррелла-Дебреу

На рис.1 представлено витрати X_1 , X_2 , що використовуються з метою отримання результату Y . Об'єкт, що знаходиться в пункті A з витрат X_1 та X_2 може отримати результат Y . Пункт B означає ефективний об'єкт. Цей об'єкт може створити результат Y при меншому використанні двох витрат, ніж об'єкт A . В об'єктах A і B використовується в таких самих пропорціях, оскільки їх технології лежать на лінійному технологічному промені.

Визначення ефективності технології в розумінні Фаррелла-Дебреу полягає у знаходженні мінімальної вартості параметру θ такої самої для всіх витрат, так званого коефіцієнта рівня витрат, що дає можливість пропорційного зменшення витрат, так, щоб результат залишився на тому самому рівні. Цей коефіцієнт визначає, яку кратність фактичних витрат аналізованого об'єкту повинна була б використати спільна технологія сукупності об'єкту для отримання фактичних результатів досліджуваного об'єкта.

В стандартних варіантах методу DEA передбачається певна взаємодоповнюваність між витратами, що одночасно виключає можливість їх заміни (Charnes, Cooper, Rhodes 1978). Це спричинене наявністю єдиного показника

технологічної ефективності для всіх витрат, згідно з ідеєю технологічної ефективності, сформульованої Фарреллом-Дебреу. Визначення технологічної ефективності в розумінні Фаррелла-Дебреу зводиться до визначення коефіцієнта ефективності, що дає можливість максимально пропорційного зменшення витрат чи підвищення результатів [3] по технологічній прямій до рівня, при якому надалі можливе отримання визначених результатів.

З економічної точки зору попереднє припущення є надто абстрагованим, оскільки в реальній економіці маємо загалом справу з визначеною заміною витрат. Щоб ліквідувати цю незручність пропонується застосування моделі non-radial DEA, запропоновану Дисоном і Танасоулісом (1992), що є модифікацією стандартних моделей DEA, зокрема моделі CCR. Вона полягає на врахуванні для окремих витрат часткового коефіцієнта.

Модель non-radial DEA можна записати наступним чином:

$$\bar{e}_0 = \frac{1}{N} \sum_{n=1}^N e_{no} \rightarrow \min, \quad (3)$$

при обмеженнях:

$$\sum_{j=1}^J Y_j \lambda_{oj} \geq Y_0 \quad \text{для } j=1, \dots, J, \quad (4)$$

$$\sum_{j=1}^J K_j \lambda_{oj} \leq e_{ko} K_0 \quad \text{для } n=1, \dots, N, \quad (5)$$

$$\sum_{j=1}^J L_j \lambda_{oj} \leq e_{lo} L_{no} \quad \text{для } n=1, \dots, N, \quad (6)$$

$$\lambda_{oj}, e_{ko}, e_{lo} \geq 0 \quad \text{для } j=1, \dots, J; n=1, \dots, N, \quad (7)$$

де:

Y_j – величина РКВ в j -тому регіоні/підприємстві (млн. грн.); K_j – розмір матеріального капіталу в j -тому регіоні/підприємстві (млн. грн.); L_j – кількість працюючих в j -тому регіоні/підприємстві (тис. ос.); λ_{oj} – коефіцієнти комбінації спільної технології досліджуваної групи регіонів/підприємств; e_{ko} – оптимальний коефіцієнт витрат матеріального капіталу в економіці o -того регіону/підприємства; e_{lo} – оптимальний коефіцієнт витрат фактора праці в економіці o -того регіону/підприємства; \bar{e}_0 – середня вартість ефективності витрат матеріального капіталу і фактора праці в o -тому регіоні/підприємстві.

Коефіцієнт e_0 варто інтерпретувати як показник технологічної ефективності o -того регіону/підприємства з погляду на дані витрати. Його значення визначає відсоток, до якого повинні бути зменшені ці витрати в економіці o -того регіону/підприємства, щоб економіка отримала 100% ефективності з погляду на дані витрати.

Модель non-radial DEA дає можливість визначити не тільки показники ефективності окремих витрат, але також дає інформацію про необхідне скорочення витрат в неефективних економіках, що дало б можливість досягнення 100%-ї технологічної ефективності щодо решти економік в даній групі. Дане скорочення витрат пов'язане загалом зі зміною структури витрат. В результаті чого, при переході від вектора емпіричних витрат до вектора оптимальних витрат необхідним є скорочення між витратами. Під скороченням витрат варто розуміти зменшення одних витрат з погляду на зростання інших чи більш інтенсивне зменшення одних витрат при повільнішому спаданні других. Ідею субституції, прийнятої на потреби даного дослідження, представлено на рис. 4.

На рис. 4 представлено зменшення витрат в моделях non-radial (нелінійній) ефективності. Криві T і T^* є схематичним зображенням витрат відповідно для емпіричної технології і оптимальної (визначеної). Крива витрат для оптимальної технології була визначена економіками, що характеризуються найвищою технологічною ефективністю в досліджуваній групі економік.

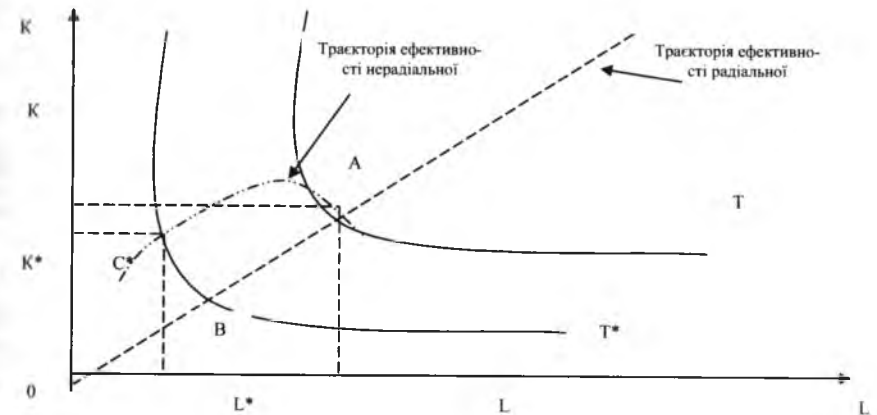


Рис. 4. Схематичне зображення ефективності у моделі non-radial DEA

Представлений на графіку пункт A відповідає вектору оптимальних емпіричних витрат, а пункт B вектору оптимальних витрат в моделях радіальної ефективності, натомість пункт C відповідає вектору оптимальних витрат в моделях нерадіальної ефективності. Символом $(*)$ визначено комбінацію витрат в оптимальній технології. В свою чергу L і K – це відповідно витрати праці і матеріального капіталу.

В моделях з нерадіальною ефективністю скасовується припущення, що стосується однорідності показників ефективності для всіх витрат, а отже пропозиції скорочення показників всіх витрат вздовж технологічного променя. Тому якщо часткові показники ефективності для окремих витрат відрізняються, то при переході від вектора емпіричних витрат до вектора оптимальних (на рис. 4 переміщення з пункту A до пункту C) необхідною є заміна структури витрат. Якщо, в свою чергу, у вирішенні завдання нерадіальної DEA часткові показники ефективності будуть ідентичні, то варто залишити попередню пропозицію витрат, оскільки вона є оптимальною.

В даній статті розглянемо випадок ситуації витрат. Нижче описано ідею заміни витрат в розумінні методу DEA. Подані символи e_k і e_l є показниками часткової технологічної ефективності відповідно фактора матеріально-

го і праці, отриманими з вирішення завдання не радіальної ефективності DEA, описаної умовами (8) – (12). Заміна витрат виступає тоді, коли часткові показники ефективності відрізняються:

$$e_k \neq e_l. \quad (8)$$

Вектор витрат оптимальної технології можна представити як продукт вектора емпіричних витрат і показників технологічної ефективності, записаної в (9).

$$T^* = \frac{K^*}{L^*} = \frac{K_{e_l}}{L_{e_l}}, \quad (9)$$

де:

$$\frac{K^*}{L^*} = S^*_{k(l)} \quad (10)$$

означає структуру оптимальних витрат,

$$S^*_{k(l)} = \frac{K}{L} \quad (11)$$

означає структуру емпіричних витрат, а

$$Z_{l(k)} = \frac{e_l}{e_k} \quad (12)$$

є позначенням показника заміни праці через матеріальний капітал через перехід від вектора витрат при емпіричній технології, до вектора витрат при оптимальній технології. Якщо показник (12) приймає значення 1, то витрати праці і матеріального капіталу є взаємодоповнюваними. Натомість коли показник $Z_{l(k)}$ є іншим, ніж 1, то витрати є заміними.

Для більшої кількості витрат можливим є застосування коефіцієнта сукупної заміни витрат. Нижче запропоновано коефіцієнт заміни, що є середньою геометричною показників записаної субституції в (13):

$$\bar{Z} = \sqrt[n]{Z_{n(m)1} Z_{n(m)2} \dots Z_{n(m)n}}, \quad n, m = 1, \dots, N; \quad m \neq n, \quad (13)$$

де:

$Z_{n(m)}$ є показником заміни n -их витрат m -ми.

Так визначений показник сукупної заміни витрат приймає вартість, що дорівнює 1, тоді як всі витрати є взаємодоповнювані і немає між ними заміни. Натомість він є тим більший від 1, чим вищим є рівень сукупної заміни в

рамках цілого вектора витрат, необхідної при переході від вектора емпіричних витрат до вектора оптимальних витрат.

Таким чином, доцільно виокремити основні переваги застосування методу DEA при дослідженні економічної ефективності економічних систем, зокрема: можливість оцінки ефективності з врахуванням використання різних видів ресурсів та випуску продукції, що дозволяє уникнути одноваріантності розрахунків; можливість визначення оптимальної кількості необхідних ресурсів і/або обсягу виробництва продукції, яких необхідно досягти для отримання максимальної ефективності за різних варіантів виробничої діяльності (за даних умов); можливість на основі досліджуваної інформації, своєчасно виявляти можливі напрями для підвищення ефективності економічних систем; проблема нормування вхідних та вихідних даних вирішується в процесі вирішення задачі лінійного програмування; об'єктами аналізу можуть бути об'єкти, що мають значну кількість різноманітних ресурсів на вході та виході; широке коло застосування.

Проте, слід також відмітити певні недоліки імплементації методу DEA, а саме: високий ступінь спотворення результатів через помилковість чи неточність статистичної інформації та специфіку набору параметрів оцінювання; значні похибки щодо достовірності оцінок у разі формування невеликої кількості об'єктів спостереження та/або великого масиву параметрів, за якими здійснюється оцінювання; неповнота та несвоечасність інформаційного забезпечення (масштаби діяльності виробничої та невиробничої сфер; ресурсний потенціал по всіх видах ресурсів; розміри інвестиційної діяльності; основні економічні результати; основні соціальні показники; надходження коштів до місцевих бюджетів) про особливості функціонування досліджуваних економічних систем; складність вибору вхідних та вихідних ресурсів, від варіації яких може значно змінюватись результат; не можна порівнювати об'єкти, що ведуть різну діяльність; внаслідок обраної комбінації вхідних та вихідних ресурсів декілька об'єктів оцінки можуть отримати однакове значення ефективності.

Висновки. Використання DEA для дослідження ефективності суб'єктів господарювання і її часових змін є прикладом нового застосування цього методу в дослідженнях, які до цього часу найчастіше проводились,

базуючись на економетричних моделях. До найвагоміших переваг методу DEA відносимо невеликі вимоги щодо кількості статистичних спостережень. Особливо, здійснення вимірювання економічної ефективності, базуючись на методі DEA зумовлює необхідність інформаційного забезпечення про функціональні залежності, які виступають між витратами та результатом – що ототожнюється з функцією виробництва. Тому результати не будуть обтяжені потенційною помилкою, що виникає з недостатнього пристосування моделі до емпіричних даних чи неможливості забезпечити довгі часові межі.

Досліджені та проаналізовані теоретичні засади методу DEA будуть покладені в основу майбутніх наукових досліджень щодо розроблення алгоритму оцінювання вітчизняних підприємств з допомогою даного методу.

Література

1. Farrell M. J. (1957): The measurement of productive efficiency, *Journal of the Royal Statistical Society, Series A*, 120, pp. 253-281.
2. Charnes, A. Measuring the efficiency of decision making units / A. Charnes, W. W. Cooper, E. Rhodes // *European Journal of Operational Research*. – 1978. – Vol. 2. – Pp. 427–444.
3. Subhash C. Ray. *Data Envelopment Analysis: Theory and Techniques for Economics and Operations Research* / Subhash C. Ray // Cambridge University Press – 2004 - 358 p. (DEA - 82, efficiency - 245).
4. Charnes A. Measuring the efficiency of decision making units / A. Charnes, W. Cooper, E. Rhode // *European Journal of Operating Research* / Coordinating editor R. S. Lowinski. – 1978. – № 2. – P. 429–444.
5. *Data envelopment analysis software* : [Електронний ресурс для онлайн-розрахунків виробничої ефективності методом DEA]. – Режим доступу : <http://www.deaos.com>.

Використання моделей канонічного кореляційного аналізу під час оцінки інноваційної спроможності суб'єктів господарювання

На основі використання методів канонічного кореляційного аналізу виявлені причинно-наслідкової залежності між інноваційним потенціалом, інноваційними бізнес можливостями та запасом міцності економічної системи. Логічно обґрунтована та експериментально доведена структурна композиція інтегрального показника інноваційної спроможності підприємства щодо продуктових, процесних, організаційних та маркетингових інновацій.

Paper enlightens the results of canonical analysis of interrelations between enterprise innovation potential, innovation opportunities and safety margin. Paper proposes and justifies components of integral index of innovation capacity for product, process, organization and market innovations.

Ключові слова: інновація, управління інноваційною діяльністю, підприємство, канонічний кореляційний аналіз.

Вступ. В умовах циклічного розвитку національної та світової економіки забезпечення стійкого розвитку суб'єктів господарювання є можливим лише за умови впровадження організаційно-економічного механізму управління підприємницькою діяльністю, який дозволяє інтенсифікувати реалізацію проектів інноваційних перетворень з урахуванням вимог ринкового середовища та інноваційних можливостей окремих бізнес одиниць. Стратегічні рішення в процесі управління інноваційною діяльністю підприємств вимагають використання структурованої інформаційно-аналітичної бази щодо здатності суб'єкта до інноваційних змін, відповідних перспектив та стримуючих чинників.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Важливе практичне значення наукового вирішення проблем організації систематичної та ефективної інноваційної діяльності обумовило широкий інтерес вітчизняних та зарубіжних дослідників. Вагомим є вклад в розвиток теоретичних та методичних підходів

до управління інноваційною діяльністю економічних систем різних рівнів управління таких науковців як: В. М. Геєць, М. М. Єрмошенко, С. М. Ілляшенко, М. Є. Рогоза, Л. І. Федулова.

Авторами багатьох прикладних наукових досліджень інноваційних процесів, зокрема [1], часто використовується узагальнений підхід до розуміння сутності інновацій, наведений в міжнародно визнаному практичному керівництві Осло. При цьому інновація з метою формування ефективного організаційно-економічного механізму інноваційної діяльності розглядається як «впровадження нового або суттєво поліпшеного продукту (товару чи послуги), процесу, нового методу маркетингу чи нового організаційного методу в практиці господарської діяльності, організації робочих місць або зовнішніх зв'язків» [4]. Таке розуміння дозволяє визначати економічну сутність інновації на високому рівні узагальнення і поряд з тим враховувати практичні підмінності планування, організації реалізації інноваційних процесів щодо продуктових, процесних, маркетингових та організаційних змін на підприємстві.

Саме такий підхід використано автором [2] при розробці теоретичних основ та методичних підходів до оцінювання інноваційної спроможності суб'єктів господарювання. При визначенні інноваційної спроможності економічної системи як «стану наявної ресурсної бази, що обумовлює можливість її ефективного (по відношенню до окремого інноваційного проекту) використання на підставі сталих гнучких зв'язків між всіма її складовими, що сформовані в системі менеджменту та спрямовані на управління всіма ресурсними підсистемами та їхніми елементами щодо ведення інноваційної діяльності» [2] відповідний інтегрований показник є функціоналом трьох вагомих складових, а саме: інноваційного потенціалу підприємства (ІП), інноваційних бізнес-можливостей реалізації потенціалу (ІБМ) та стану системи економічної безпеки, що характеризується запасом міцності (ЗМ) щодо впровадження інноваційних проектів (1):

$$ІСП = F\{\alpha ІП, \beta ІБМ, \gamma ЗМ\}, \quad (1)$$

де

ІСП – інтегральний показник інноваційної спроможності підприємства

α , β , γ – функціональні коефіцієнти корегування значущості складових, які встановлюються у розрізі продуктових, процесних, організаційних та маркетингових інноваційних проектів.

Визначена таким чином кількісна оцінка інтегрального показника інноваційної спроможності є критеріальною основою управлінських рішень щодо можливості та доцільності здійснення інноваційних перетворень на підприємстві. Оцінка кожної з структурних складових інтегрального показника сигналізує менеджеру середнього рівня про стан та можливості окремих складових системи, що обумовлюють інноваційний процес на підприємстві.

Невирішені питання, які є частиною загальної проблеми. Суттєве практичне значення проблеми кількісного визначення рівня інноваційної спроможності підприємств в комплексі та у розрізі її складових обумовлює актуальність аналізу здатності вітчизняних суб'єктів господарювання до здійснення інноваційних перетворень, який повинен проводитися з урахуванням системи взаємозв'язків між різнорівневими факторами та чинниками, що мають вплив на зміну інтегрального показника.

Мета статті. Метою статті є теоретичне та експериментальне обґрунтування наявності таких якостей системи показників інноваційної спроможності підприємства, які забезпечують відповідність її конфігурації принципам системного аналізу та надають можливостей здійснення факторного аналізу за складовими інноваційного потенціалу, інноваційних бізнес-можливостей та запасу міцності системи у розрізі видів інноваційних перетворень.

Основний матеріал. Задачі виявлення статистичної наявності, тісноти та напрямку взаємозв'язків між структурними елементами системи показників успішно вирішуються шляхом застосування методів канонічного аналізу, які дозволяють знаходити максимальні кореляційні зв'язки між групами величин. Математично таке завдання вирішується з допомогою нових змінних – канонічних функцій, які визначаються як лінійні комбінації початкових ознак.

Концепція методів канонічного аналізу базується на природі множинної кореляції, яка за узагальненням В. Хоттелінга, є максимальною кореляцією між обраною випадковою результатною змінною та лінійною функцією сукупності пояснювальних змінних [3]. Оскільки окремі показники не характеризують повністю групу, до якої вони належать, в процесі канонічного аналізу за характе-

рним показником груп встановлюється дві лінійні комбінації з показників іншої групи; знайдена таким чином пара лінійних комбінацій утворює першу пару канонічних функцій (коренів), яка описує певні властивості обох груп первинних показників. Для концентрованого опису інших властивостей інтегральних показників доцільно знаходити наступну пару канонічних функцій, некорельовану з першою парою. Сформовану таким шляхом систему канонічних функцій можливо вважати новою координатною системою, яка найкращим чином пристосована для опису сукупності кореляційних зв'язків між складовими комплексного показника.

Іншим важливим результатом канонічного аналізу є визначення міри надлишковості сукупності, тобто встановлення рівня визначеності однієї групи показників при заданих значеннях показників другої групи. Застосування такої математичної процедури до системи показників інноваційної спроможності надає основи для виявлення надлишкових показників за встановленими складовими, а при їх відсутності стає аргументом достатності, повноти та відсутності інформаційних дублювань в системі показників, що характеризують інноваційний потенціал, інноваційні бізнес-можливості та запас міцності економічної системи в процесі комплексного оцінювання здатності підприємства до інноваційних перетворень.

Формування статистичного масиву даних, необхідного для здійснення експериментальних розрахунків канонічного аналізу з метою досягнення поставлених цілей, доцільно здійснювати на основі послідовних авторських пропозицій [2]. Отже, запропонований методичний підхід оцінювання інноваційної спроможності в результаті його аплікації на інформаційно-аналітичну базу щодо результатів фінансово-господарської діяльності підприємств машинобудування та хімічної промисловості чотирьох адміністративно-територіальних регіонів України дозволив встановити рівень здатності суб'єктів господарювання до реалізації продуктових, процесних, організаційних та маркетингових інноваційних проектів (рис. 1).

В результаті проведеного дослідження виявлено, що найвищу інноваційну спроможність мають підприємства хімічної галузі щодо здійснення продуктових інновацій (49,09%), при цьому більший запас міцності притаманний підприємствам машинобудування (наприклад, щодо продуктових інновацій -

58,72% у порівнянні з 55,32%). Така ситуація пояснюється суттєво нижчими оцінками інноваційного потенціалу (38,37% у порівнянні з 52,66%) та інноваційними бізнес-можливостями (31,13% у порівнянні з 38,77).

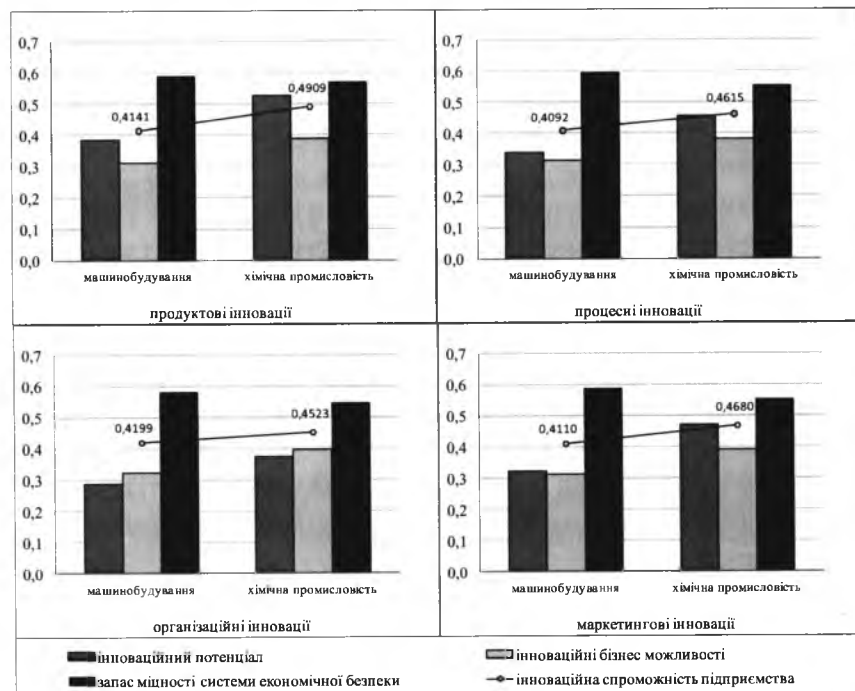


Рис. 1. Результати комплексного оцінювання інноваційної спроможності промислових підприємств за видами інновацій.

Суттєві структурні розбіжності у композиції інтегрального показника інноваційної спроможності за видами інновацій для досліджених галузей не спостерігаються, варіації характерні лише в діапазонах оцінок складових інноваційної спроможності. Так, інноваційному потенціалу підприємств галузі машинобудування притаманні коливання в межах від 28,73% (щодо організаційних інновацій) до 38,37% (щодо продуктових інновацій).

Оскільки значення складових інноваційної спроможності підприємства різняться за видами інновацій, встановлення зв'язків між множинами змінних інноваційного потенціалу, інноваційних бізнес-можливостей та запасу міцності економічної системи доцільно здійснити проведено у розрізі продуктових, процесних, організаційних та маркетингових інновацій. В ході дослідження розрахунки канонічного кореляційного аналізу проведені шляхом використання модуля «Multivariate Exploratory Techniques \ Canonical Analysis» ППП Statistica 7.0. В результаті проведених розрахунків побудовані статистично значимі моделі (табл. 1), які характеризуються високими коефіцієнтами кореляції (для моделей взаємозв'язку запасу міцності системи економічної безпеки та інноваційного потенціалу – понад 96%, для моделей взаємозв'язку запасу міцності системи економічної безпеки та інноваційних бізнес можливостей – понад 67%).

Проте для пояснення дисперсії однієї множини на основі отриманих канонічних коренів значень показників іншої множини достатньо не в усіх випадках: так, використовуючи значення показників запасу міцності системи економічної безпеки, можливо пояснити лише 17,58% дисперсії змінних, що складають інноваційний потенціал та 9,45% дисперсії показників інноваційних бізнес можливостей (для продуктових інновацій); виявлені якості притаманні складовим інноваційної спроможності незалежно від виду інновацій. На формування запасу міцності економічної системи інноваційний потенціал має істотно більший вплив: при застосуванні отриманих канонічних моделей на основі значень показників інноваційного потенціалу можливо пояснити понад 89% мінливості інтегрального показника запасу міцності системи економічної безпеки підприємства.

Таблиця 1

Статистична оцінка взаємозв'язку складових інноваційної спроможності
за видами інновацій

Вид інновацій	складова інноваційної спроможності	пояснена дисперсія	спільна надмірність	коефіцієнт канонічної кореляції
продуктові інновації	Вплив запасу міцності системи економічної безпеки (ЗМ) на інноваційний потенціал (ІП) підприємства			0,97906
	ЗМ	100,00%	90,33%	
	ІП	19,22%	17,58%	
	Вплив запасу міцності системи економічної безпеки (ЗМ) на інноваційні бізнес можливості (БМ) підприємства			0,68208
	ЗМ	100,00%	36,51%	
	БМ	29,06%	9,45%	
процесні інновації	Вплив запасу міцності системи економічної безпеки (ЗМ) на інноваційний потенціал (ІП) підприємства			0,97936
	ЗМ	100,00%	89,48%	
	ІП	16,97%	15,26%	
	Вплив запасу міцності системи економічної безпеки (ЗМ) на інноваційні бізнес можливості (БМ) підприємства			0,67106
	ЗМ	100,00%	33,26%	
	БМ	29,22%	9,13%	
організаційні інновації	Вплив запасу міцності системи економічної безпеки (ЗМ) на інноваційний потенціал (ІП) підприємства			0,97734
	ЗМ	100,00%	90,64%	
	ІП	21,069%	19,48%	
	Вплив запасу міцності системи економічної безпеки (ЗМ) на інноваційні бізнес можливості (БМ) підприємства			0,67207
	ЗМ	100,00%	34,82%	
	БМ	28,94%	9,18%	
маркетингові інновації	Вплив запасу міцності системи економічної безпеки (ЗМ) на інноваційний потенціал (ІП) підприємства			0,96648
	ЗМ	100,00%	89,46%	
	ІП	20,10%	18,14%	
	Вплив запасу міцності системи економічної безпеки (ЗМ) на інноваційні бізнес можливості (БМ) підприємства			0,69246
	ЗМ	100,00%	37,27%	
	БМ	29,66%	9,94%	

В результаті канонічного кореляційного аналізу множин змінних, що характеризують інноваційний потенціал та інноваційні бізнес можливості отримано 7 канонічних коренів, коефіцієнт канонічної кореляції становить 99,81%; всі 7 коренів описують 100% дисперсії множини показників інноваційних бізнес можливостей та 42,17% - інноваційного потенціалу.

Використовуючи значення показників інноваційних бізнес можливостей та отримані канонічні корені можливо пояснити в середньому 34,14% дисперсії змінних, що складають інноваційний потенціал, щодо дисперсії показників інноваційних бізнес можливостей - 76,79% мінливості відповідної множини пояснюється значеннями змінних інноваційного потенціалу. Оскільки вимога $p < 0,001$ зберігається лише для перших трьох канонічних коренів саме ці канонічні моделі є статистично значимими.

Перший канонічний корінь пояснює 25,63% дисперсії змінних, що характеризують інноваційний потенціал (коефіцієнти укомплектованості кадрами (X_{1111}), обороту щодо приймання (X_{1112}), стабільності кадрів (X_{1113}), трудової дисципліни (X_{1114}), мотивації зарплати (X_{1115}), підвищення кваліфікації кадрів (X_{1116}), інтелектуального рівня робітників (X_{1117}), середнього рівня робітників (X_{1118}), приймання кадрів високої кваліфікації (X_{1119}), частка інженерних та наукових робітників (X_{1110}), продуктивність праці (X_{1121}), коефіцієнти раціоналізаторської активності (X_{1122}), придатності, оновлення, приросту основних засобів (X_{1211} , X_{1212} , X_{1213}), вартості основних засобів у майні підприємства (X_{1214}), укомплектованості матеріалами (X_{1215}), фондіввіддача основних засобів (X_{1221}), матеріалівіддача (X_{1222}), коефіцієнти корисного використання матеріалів (X_{1223}), браку (X_{1224}), маневрування власних обігових коштів (X_{1311}), автономії (X_{1312}), забезпечення запасів власними коштами (X_{1313}), забезпеченості оборотних активів власними коштами (X_{1314}), рентабельність активів (X_{1321}), інвестованого капіталу (X_{1322}), власного капіталу (X_{1323}), коефіцієнти інформаційної озброєності (X_{1411}), повноти, захищеності, точності, протиріччя інформації (X_{1412} , X_{1413} , X_{1414} , X_{1415}), частка витрат на НДКР (X_{1416}), продуктивність та рентабельність інформації (X_{1421} , X_{1422})).

$$\begin{aligned}
 U_1 = & 0,1076 \cdot X_{1111} + 0,0645 \cdot X_{1112} + 0,1509 \cdot X_{1113} + 0,1426 \cdot X_{1114} + \\
 & 0,4235 \cdot X_{1115} + 0,2658 \cdot X_{1116} + 0,4362 \cdot X_{1117} + 0,2172 \cdot X_{1118} + \\
 & 0,2335 \cdot X_{1119} + 0,4353 \cdot X_{1110} + 0,6748 \cdot X_{1121} + 0,6554 \cdot X_{1122} + \\
 & 0,2693 \cdot X_{1211} + 0,2996 \cdot X_{1212} + 0,1522 \cdot X_{1213} - 0,0919 \cdot X_{1214} + \\
 & 0,2579 \cdot X_{1215} + 0,4873 \cdot X_{1221} + 0,2573 \cdot X_{1222} - 0,0313 \cdot X_{1223} + \\
 & 0,2541 \cdot X_{1224} + 0,2496 \cdot X_{1311} + 0,2105 \cdot X_{1312} + 0,3693 \cdot X_{1313} + \\
 & 0,272 \cdot X_{1314} + 0,64 \cdot X_{1321} + 0,4552 \cdot X_{1322} + 0,4317 \cdot X_{1323} + 0,3738 \cdot \\
 & X_{1411} + 0,7449 \cdot X_{1412} + 0,8281 \cdot X_{1413} + 0,8365 \cdot X_{1414} + 0,7881 \cdot \\
 & X_{1415} + 0,4342 \cdot X_{1416} + 0,6364 \cdot X_{1421} + 0,5285 \cdot X_{1422} \\
 V_1 = & 0,0449 \cdot X_{2131} + 0,2656 \cdot X_{2211} + 0,4303 \cdot X_{2311} + 0,4615 \cdot X_{2321} + \\
 & 0,9975 \cdot X_{2411}
 \end{aligned}
 \tag{2}$$

Використовуючи рівняння першої канонічної моделі (2), на основі значень показників інноваційного потенціалу можливо пояснити 25,54% дисперсії показників інноваційних бізнес можливостей (коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості (x_{2131}), ступень операційного важелю (x_{2211}), рентабельність діяльності (x_{2311}), рентабельність продукції (x_{2321}), рівень відповідності організаційної структури підприємства інноваційним потребам (x_{2411})).

Другий канонічний корінь виявляє кореляцію між внутрішньою нормою доходності та показниками, що характеризують ефективність використання фінансових ресурсів, і пояснює 22,35% дисперсії змінних, що характеризують інноваційний потенціал; використовуючи рівняння другої канонічної моделі на основі значень показників інноваційного потенціалу можливо пояснити 19,93% дисперсії інноваційних бізнес можливостей. Третій канонічний корінь пояснює 17,7% дисперсії змінних, що характеризують інноваційний потенціал; використовуючи відповідне рівняння на основі значень показників інноваційного потенціалу можливо пояснити 13,42% дисперсії показників інноваційних бізнес можливостей. Третій канонічний корінь засвідчує кореляцію між майновим станом та показниками, що характеризують наявність матеріальних ресурсів.

Сумарно три значимих канонічних корені пояснюють близько 65% дисперсії змінних, що характеризують інноваційний потенціал, та близько 59% дисперсії змінних, що характеризують інноваційні бізнес можливості.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Результатами канонічного кореляційного аналізу підтверджується існування статистично значимого зв'язку між інноваційним потенціалом та запасом міцності економічної системи а також між інноваційними бізнес можливостями та запасом міцності системи економічної безпеки, при цьому впливу економічної безпеки притаманні лагові тенденції. Проте інтегральний показник інноваційних бізнес можливостей не може бути оцінений на основі показнику інноваційного потенціалу (і навпаки) з високим рівнем достовірності оцінки. Таким чином, склад показників складових інноваційної спроможності є обґрунтованим, доцільність застосування запропонованої структури інтегрального показника доведена експериментальним шляхом. Результати

проведеного канонічного аналізу обґрунтовують необхідність врахування взаємозв'язків між показниками при розробці прогнозів зміни інноваційної спроможності, що є перспективним напрямом подальших наукових досліджень.

Література

1. Ілляшенко С. М. Особливості формування та розвитку еколого-орієнтованої інноваційної культури / С. М. Ілляшенко, Ю. С. Шипуліна // Вісник Національного університету "Львівська політехніка". Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку . - 2013. - № 776. - С. 109-114.
2. Лабунська С. В. Управління витратами інноваційної діяльності підприємства: методологія та практика: монографія / С.В.Лабунська – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2014. – 352с.
3. Пономаренко В. С. Багатовимірний аналіз соціально-економічних систем / В. С. Пономаренко, Л. М. Малярець. – Харків: Вид. ХНЕУ, 2009. – 384 с.
4. OECD, Oslo Manual. Guidelines for collecting and interpreting innovation data. – OECD, EUROSTAT, 2005. – 166 pp.

Оцінка оптимального вибору системи управління матеріальними потоками на вітчизняному підприємстві

В статті розглянуто проблему вибору системи управління матеріальними потоками на вітчизняному підприємстві. Визначено ціль і обґрунтовано суть логістичного процесу. Особливу увагу приділено підсистемам організації логістичного управління, які використовуються промисловими компаніями.

In the article the problem of choice of the system of logistic management financial streams is considered on a domestic enterprise. Certainly purpose and grounded essence of logistic process. The special attention is spared subsystems organizations of logistic management, which are used industrial companies.

Ключові слова: Логістика, логістичне управління, логістична система, матеріальні потоки.

Вступ. Сучасні зміни, що відбуваються у вітчизняній економіці та практиці управління промисловими підприємствами викликають високий ступінь ризику нереалізації товарів, а тому – невиправдане нагромадження запасів і зростання витрат. В умовах трансформаційних процесів виявилися такі особливості ринку, як часта та непередбачувана зміна попиту, виникнення нових потреб та видів продукції, скорочення термінів поставок, що зменшують довжину життєвого циклу товарів. Саме тому зростають вимоги до управління постачанням, виробництвом та збутом, виникає потреба в структурах, що з найменшими витратами здійснювали б управління матеріальними та пов'язаними з ними потоками.

Аналіз останніх досліджень. Вирішенню теоретичних та практичних проблем управління матеріальними потоками та забезпечення матеріальними ресурсами промислових підприємств присвячено багато робіт вітчизняних та зарубіжних науковців. Проте варто було б більше уваги приділити саме вибору оптимальної системи управління матеріальними потоками на вітчизняних підприємствах в залежності від галузі функціонування.

Засади логістичного управління матеріальними потоками та питання пошуку пріоритетних напрямків підвищення ефективності управління підприємством, в тому числі матеріальними ресурсами та запасами та їх переміщеннями, були висвітлені в наукових працях українських та зарубіжних економістів С.С. Гаркавенко, В. Герасимчука, О.В. Глогуся, Є.В. Крикавського, М.О. Окландера, Т. Глушка, А.Г. Кальченко, Д. Сааті, Крампе Х., Я.Д. Плоткіна, В.Є. Ніколайчука, Н.І. Чухрай та інших. Проте питання адаптації передового світового досвіду у діяльність вітчизняних підприємств потребує детальнішого узагальнення.

Постановка завдання. Головною метою статті є теоретичне обґрунтування вибору системи управління матеріальними потоками на вітчизняних підприємствах.

Виклад основного матеріалу.

В ході економічних перетворень у вітчизняній економіці більшість промислових підприємств набули приватної форми власності, де реальні власники, які працюють в умовах жорсткої конкуренції, вкладають фінансові ресурси у виробництво, прагнучи мінімізувати витрати та максимізувати прибуток, вийти на нові ринки збуту продукції. Зважаючи на високу матеріаломісткість вітчизняного виробництва важливого значення набуває вибір оптимальної системи управління основними процесами на підприємстві «постачання-виробництво-збут», з метою оптимального забезпечення матеріальними ресурсами. Отже, використання системного підходу до управління матеріальними потоками варто застосовувати для вдосконалення організації логістичної системи на вітчизняному підприємстві.

До основних систем управління матеріальними потоками, що ефективно застосовуються як зарубіжними, так і вітчизняними компаніями варто виділити:

KANBAN – японська карткова система виробничої логістики;

OPT – Optimized Production Technology – оптимізована виробнича технологія;

JIT – Just in Time – система постачання точно в термін;

MRP 1, 2, 3 – Material Requirements Plannin – планування матеріальних потреб;

ABC-XYZ – системи управління запасами;

ERP – Enterprise Resource Planning – планування ресурсів підприємства;

DRP 1, 2 – Distribution Requirements Planning – планування збутових потреб та ресурсів відповідно;

LRP – Logistics Recourse Planning – планування логістичних ресурсів;

CRM – Continious Replenishment Management – управління безперервним поповненням запасів;

EDI – Electronic data Interchange – електронний обмін даними;

LP – Lean Production – заощадливе виробництво;

SCM – Supply chain management – управління ланцюгом (ланцюгами) поставок;

TMB – Time-based logistics – логістика в реальному масштабі часу;

VAL – Value added logistics – логістика доданої вартості; E-logistics – електронна логістика;

VL – Virtual logistics – віртуальна логістика;

CALS – Computer-aided Acquisition & Logistic Support – автоматизована система логістичного управління дослідженнями, проектуванням, виробництвом та експлуатацією високотехнологічної продукції.

KANBAN – японська система виробничої логістики. Логістична система KANBAN являє собою метод, який спрямований на задоволення потреб клієнтів самостійно керуючим виробництвом за принципом отримання. Матеріальний потік, при цьому, спрямований вперед (від виробника до споживача), тоді як інформаційний потік спрямований назад (від споживача до виробника). Постійні втручання центрального керівництва зайві при цій системі [1]. Система KANBAN реалізована на таких підприємствах як General Motors, Massey-Ferguson, Renault.

Найбільш поширеною логістичною системою є система «точно в строк» (just-in-time, JIT), яка з'явилася в Японії в кінці 50-х років. Основною ідеєю цієї логістичної концепції є виключення запасів матеріалів, комплектуючих та напівфабрикатів у виробничому процесі, потоки матеріальних ресурсів синхронізуються з потребою в них, яка, в свою чергу, задається виробничим розкладом випуску готової продукції. Рух матеріальних потоків організовано таким чином, що всі матеріали, комплектуючі та готова продукція

доставляються в необхідній кількості та в той час, коли їх потребують ланки логістичної системи, з метою мінімізації витрат, пов'язаних зі створенням запасів.

MRP-I спрямована на мінімізацію запасів, зберігаючи при цьому достатню кількість матеріалів, необхідних для забезпечення виробничого процесу.

Система MRP-I використовується багатьма підприємствами і компаніями, але вона постійно вдосконалюється, до неї додаються елементи фінансової, маркетингової та логістичної підсистем. Так виникла MRP-II.

Системи, засновані на MRP підході, мають ряд недоліків і обмежень, до основних з яких відносяться:

- застосування MRP систем вимагає значного об'єму обчислень, підготовки і попередньої обробки великого об'єму початкової інформації, що збільшує провідний час виробничого і логістичного циклів;
- зростання логістичних витрат на обробку замовлень і транспортування при прагненні фірми зменшити рівні запасів або перейти на випуск продукції в малих об'ємах з високою періодичністю;
- нечутливість до короточасних змін попиту, оскільки вони засновані на контролі і поповненні рівнів запасів у фіксованих точках замовлення;
- велика кількість відмов в системі із-за занадто комплексного її характеру і великої розмірності.

DRP-I використовується для ефективного розподілу готової продукції через визначення попиту, запасів в розподільчих центрах та складах. є розширеним варіантом MRP-I завдяки блокам кадри, транспорт, фінанси.

В MRP-II логістичні вимоги визначають графік виробництва, що в свою чергу пов'язане із системами MRP та ERP. Проте впровадження сучасних інформаційних систем, таких як MRP і ERP, само по собі не забезпечує зростання рентабельності, і відповідні компанії повинні також удосконалювати свою оперативну практику і управлінську поведінку.

З операційної точки зору логістична концепція RP може бути використана і в системах дистрибуції, що стало основою для синтезу зовнішніх систем ERP (Distribution requirements planning). Системи ERP - це поширення логіки побудови MRP в канали дистрибуції готової продукції. Проте ці

системи, хоча і мають загальну логістичну концепцію "RP", в той же час істотно різні.

Функціонування ERP систем базується на споживчому попиті, який не контролюється фірмою. ERP систем, працюють в умовах невизначеності попиту. Це невизначене зовнішнє середовище накладає додаткові вимоги і обмеження в політиці управління запасами готової продукції в дистрибутивних мережах. ERP системи планують і регулюють рівні запасів на базах і складах фірми у власній товаропровідній мережі збуту або у оптових торговельних посередників.

Серед логістичних переваг ERP систем можна відмітити:

- зменшення логістичних витрат, пов'язаних із зберіганням і управлінням запасами готової продукції за рахунок координації поставок;
- зменшення рівнів запасів за рахунок точного визначення величини і місця поставок;
- скорочення потреби в складських площах за рахунок зменшення запасів;
- зменшення транспортної складової логістичних витрат за рахунок ефективного зворотного зв'язку по замовленнях;
- поліпшення координації між логістичними активностями в дистрибуції і виробництві.

Слід підкреслити, що вибір чи формування оптимальної системи управління матеріальними потоками вимагає детального дослідження всіх переваг та недоліків їх застосування, причому виходячи із специфіки та сфери функціонування підприємства.

Таким чином, логістика як особливий вид управлінської діяльності спрямує свої зусилля на дослідження та оптимізацію процесів, пов'язаних із рухом матеріальних та пов'язаних із ними інформаційних потоків в напрямку посилення їх організованості та координованості. При цьому, за рахунок дії її особливих інструментів, відбувається зростання основних показників діяльності підприємств

Література

1. Луис Р. Система Канбан. Практические советы по разработке в условиях вашей компании / пер. с англ. Журиной Е.В.; Под науч ред. Башкардина Э.А. – М.: РИА стандарты и качество, 2008. – 140 с.
2. Досвід Канади та країн ЄС у сфері політики з підтримки розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів : аналіт. дослідж. / В. Бондарчук, Дж. Алколей, Л. Молдован та ін. ; за ред. С. Курдицького. – К. : [б. в.], 2011. – 91 с.
3. Smirnov I. Agrologistika po-gollandski / I. Smirnov // Logistics. – 2008. – № 9. – S. 12–15.
4. Понанарьова Ю. В. Логістика: Навч. посібн. — К: Центр навчальної літератури, 2003. — 192с.

Аналітичне забезпечення визначення впливу просторової асиметрії розподілу продуктивних сил на стан економіки регіонів

Стаття присвячена розробці аналітичного забезпечення визначення впливу просторової асиметрії розподілу продуктивних сил на стан економіки регіонів. Актуальність проблеми підтверджується тим, що продуктивні сили знаходяться у крайній тяжкій становищі, і необхідність розробки шляхів виходу з кризового стану усієї економічної системи України, потребує застосування певного інструментарію для аналізу впливу просторової асиметрії розподілу продуктивних сил на загальний стан економіки регіонів України. Автором запропоновано ряд коефіцієнтів нерівномірності, що на відміну від існуючих враховують вплив масштабу виду економічної діяльності на показник невідповідності продуктивних сил та забезпечують всебічність дослідження явища асиметричного розміщення продуктивних сил.

The article is devoted to the development of analytical tools to assess the impact of spatial asymmetry of the distribution of productive forces on the economy of the regions. The urgency of the problem is proved by the fact that the productive forces are in extremely grave condition, and the need to develop ways out of the crisis condition of the whole economic system, requires the use of specific tools for the analysis of influence of spatial asymmetry of the distribution of productive forces in General economy of regions of Ukraine. The author suggests a number of factors of irregularity that unlike existing consider the influence of the scale of economic activity on the rate of inconsistency of the productive forces and provide a comprehensive study of the phenomenon of asymmetric distribution of productive forces.

Ключові слова: *продуктивні сили; просторова асиметрія розподілу продуктивних сил; людська складова продуктивних сил; коефіцієнти невідповідності.*

Вступ. Продуктивні сили України зараз знаходяться у кризовому стані. Їх асиметричне розміщення лише поглиблює серйозність ситуації, що склалася. Актуальність обраної теми підтверджується необхідністю розробки шляхів виходу з кризового стану усієї економічної системи України, що потребує застосування пе-

вного інструментарію для аналізу впливу просторової асиметрії розподілу продуктивних сил на загальний стан економіки регіонів України.

Розв'язанням проблем, пов'язаних з асиметричним розміщенням продуктивних сил, присвячено багато праць як українських, так і зарубіжних науковців. Серед них такі вчені як М.І. Долішній, І.М. Вахович, В.Н. Лексін, Є.А. Шильцин, І.З. Сторонянська, В.І. Чужиков, З.С. Варналій, О.В. Раєвнева, Б.Л. Лавровський, І.М. Новак та багато інших [1–10].

Вагомою складовою продуктивних сил, що здійснює вплив на економіку регіонів – є людська складова. Вивчаючи та аналізуючи її стан і вплив на економічне середовище можливо досягти значних успіхів у складанні дієвих стратегій розвитку регіонів.

Для вивчення ситуації, що склалася на українському ринку праці необхідно зібрати та проаналізувати велику кількість інформації. Така інформація потребує обробки, безпосередньо аналізу, при необхідності корегування зібраної інформації та складання логічних висновків відносно виявлених зв'язків, що позитивно чи негативно впливають на просторову асиметрію розміщення трудових ресурсів. Усі дані для обробки та аналізу взяті на офіційному сайті Державної служби статистики України [11].

У процесі поступового накопичення та обробки даних утворюються значні масиви інформації, за допомогою яких передбачається здійснення комплексного аналізу показників.

Схема аналітичного забезпечення визначення впливу просторової асиметрії розподілу продуктивних сил на стан економіки регіонів представлена на рис. 1.

Для аналізу впливу асиметрії розподілу продуктивних сил на стан економіки регіонів були задіяні дані по обсягам виробництва продукції, надання послуг та виконання робіт, кількість зайнятого населення, кількість безробітного населення, кількість працевлаштованих громадян та наявність вакансій. Обрані на показники найбільш інформативно представляють сьогодишню ситуацію на ринку праці, вони мають бути поступово систематизовані та узагальнені.

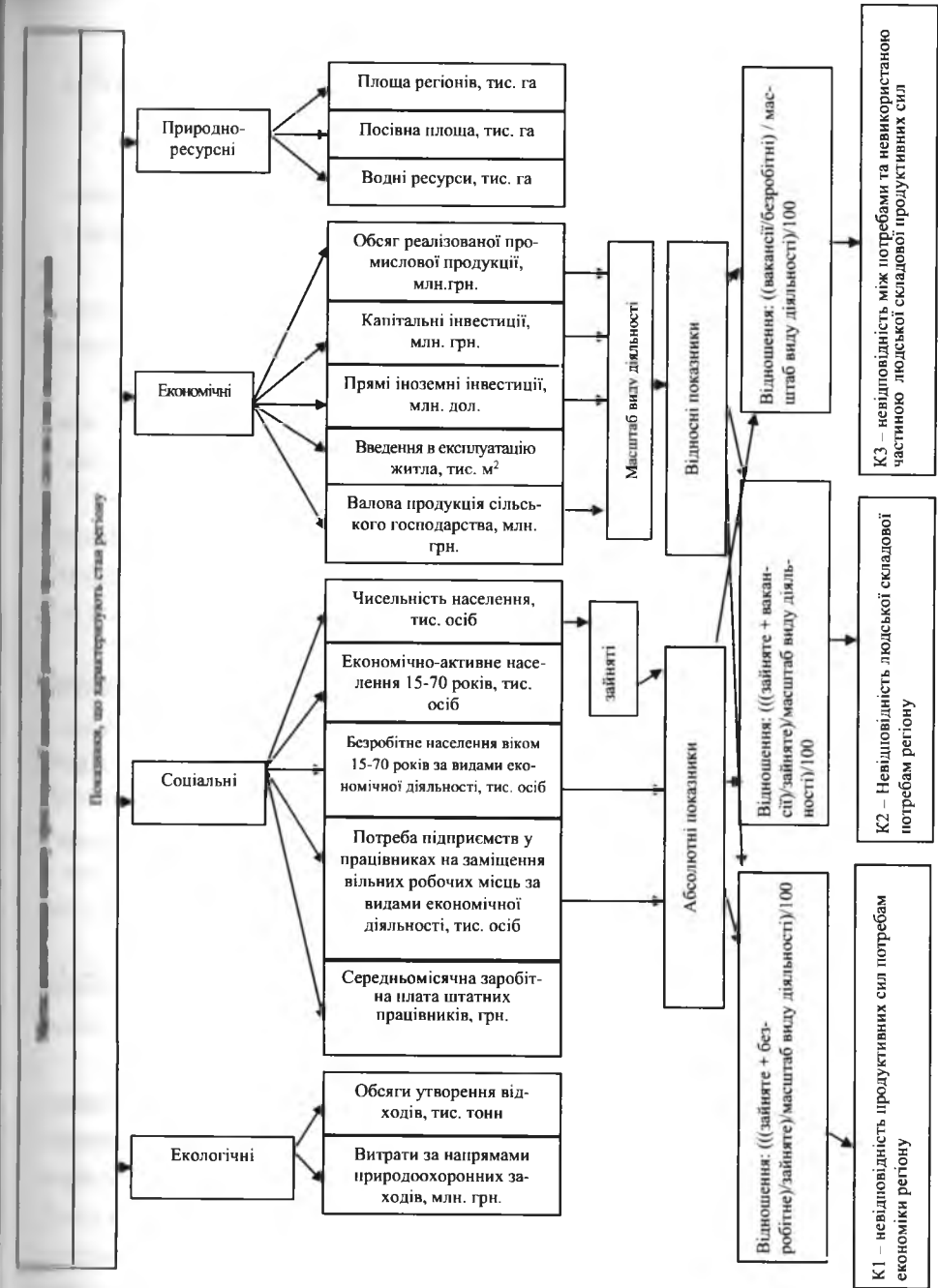


Рис. 1. Аналітичне забезпечення визначення впливу просторової асиметрії продуктивних сил на стан економіки регіонів

Усі ці дані представлені за видами економічної діяльності за 2011 та 2012 роки.

Аналіз проводився у декілька етапів.

На першому етапі був визначений коефіцієнт невідповідності продуктивних сил потребам економіки регіону: $K1 = ((\text{кількість зайнятого населення} + \text{незайняті громадяни}) / \text{заняте населення})$.

На другому етапі визначався коефіцієнт невідповідності людської складової потребам регіону: $K2 = (\text{зайняте населення} + \text{наявні вакансії}) / \text{зайняте населення}$.

На третьому етапі здійснено визначення коефіцієнту невідповідності між потребою і невикористаною частиною людської складової продуктивних сил: $K3 = \text{наявні вакансії} / \text{незайняті громадяни}$.

Далі на всіх етапах відбувається урахування масштабу виду економічної діяльності (обсяги окремого виду діяльності / валовий регіональний продукт (ВРП) по територіальних одиницях). Отримані вище коефіцієнти корегують на питому вагу обсягу діяльності у ВРП заданого регіону.

Для подальшого аналізу необхідно знайти значення середньої частки невідповідності продуктивних сил за видами економічної діяльності по територіальних одиницях. Для цього суму із кожного отриманого коефіцієнту ділимо на кількість розглянутих видів економічної діяльності.

Наступний крок – безпосередньо здійснюємо нормалізацію отриманих даних по регіонам України.

$$Norm = \frac{\text{Значення серед. частки невідповідн. } i\text{-го регіону} - \text{min значення серед. частки}}{\text{max значення серед. частки}} \quad (2.1)$$

По першому коефіцієнту дані матимуть наступний вигляд (табл. 1)

Для наочного представлення результатів будемо діаграму «Коефіцієнт невідповідності продуктивних сил потребам економіки регіону з урахуванням масштабу виду економічної діяльності за 2012 р.».

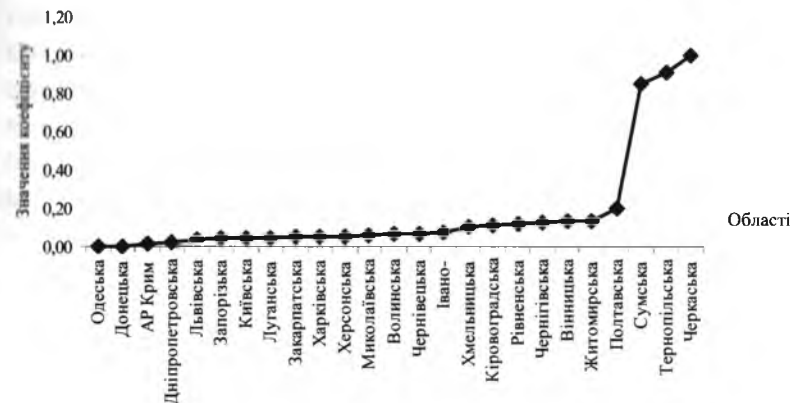


Рис. 2. Коефіцієнт невідповідності продуктивних сил потребам економіки регіону за 2012 р

Та складаємо рейтинг територіальних одиниць України за впливом невідповідності продуктивних сил на економічний розвиток.

Кожен регіон України особливий, це стосується не тільки природно-ресурсного потенціалу, наявності та розвитку видів економічної діяльності, а й трудового потенціалу в цілому.

Другим етапом аналізу асиметрії людської складової продуктивних сил є аналіз потреби трудових ресурсів з урахуванням масштабу виду економічної діяльності по регіонам України за 2012 рік.

Для наочності необхідно побудувати графік коефіцієнту невідповідності людської складової потребам регіону за 2012 рік. Отримані результати наглядно представлені на рис.2.

Отримані результати схожі на попередні дані аналізу невідповідності продуктивних сил потребам економіки регіону. Тобто маємо зробити висновок стосовно того, що при наявності асиметрії продуктивних сил по деяких територіальних одиницях, то по цих же регіонах існує потреба у трудових ресурсах. Так у попередньому дослідженні ми виявили наявну асиметрію розподілу продуктивних сил у Сумській, Тернопільській та Черкаській областях. Також ми спостерігаємо і попит на трудові ресурси у цих же областях.

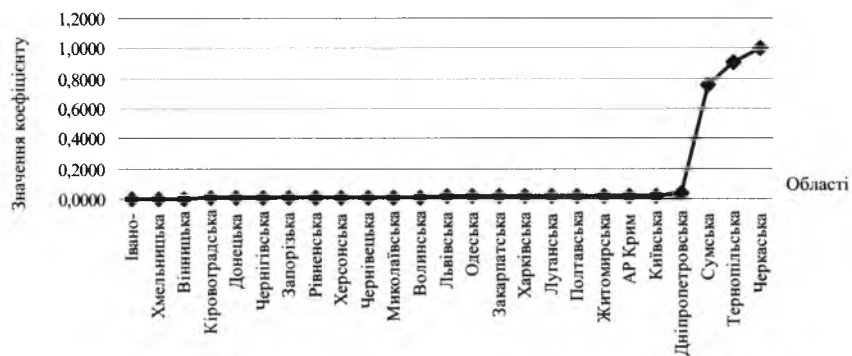


Рис. 3. Коефіцієнт невідповідності людської складової потребам регіону за 2012 рік

Найбільшу потребу у цих областях зафіксовано за такими напрямками економічної діяльності як сільське господарство та промисловість. Дивергенція спостерігається у галузях торгівлі, транспорту та зв'язку: так у Сумській області показник потреби трудових ресурсів у торгівлі складає 0,07 тоді як у Тернопільській та Черкаській – 0,15. У галузі транспорту та зв'язку ситуація інша – у Сумській та Черкаській показник потреби складає 0,07 та 0,08 відповідно, а у Тернопільській – 0,14. У галузі комунальних та надання індивідуальних послуг ситуація однакова по всіх означених регіонах – 0,02.

Наступний етап дослідження – це аналіз невідповідності між потребою і невикористаною частиною людської складової продуктивних сил за 2012 рік.

Для більшої наочності представимо отримані результати графічно (рис. 4).

При розгляді третього показника – невідповідності між потребою і невикористаною частиною людської складової продуктивних сил, виявилася така особливість, що чим нижче була у регіону потреба у трудових ресурсах, тим вища у нього невідповідність між потребою та невикористаною людською складовою продуктивних сил. Також спостерігається і обернена залежність – чим вища була у регіоні потреба у трудових ресурсах, тим нижча невідповідність між потребою та невикористаною людською складовою.

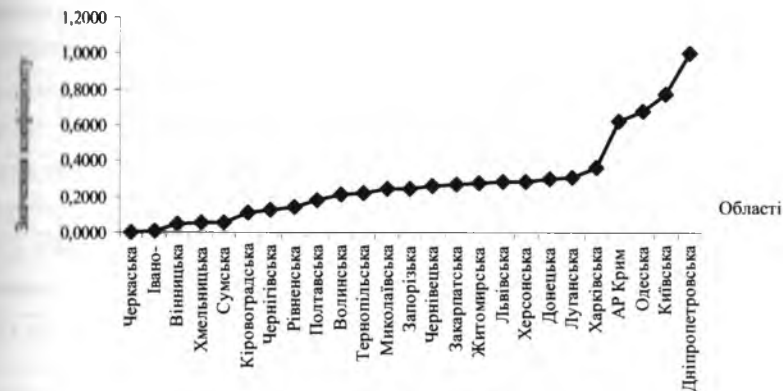


Рис. 4. Коефіцієнт невідповідності між потребою і невикористаною частиною людської складової продуктивних сил за 2012 рік

Тобто, у таких областях як Дніпропетровська, Київська, Одеська, АР Крим та Донецька області була низька потреба у трудових ресурсах, а аналізуючи показник невідповідності між потребою та невикористаною людською складовою продуктивних сил ми виявили, що названі регіони мають досить високий рейтинг по цьому показнику.

Загальні результати усіх трьох коефіцієнтів представлені у табл. 1

Таблиця 1

Загальні результати показників невідповідності людської складової продуктивних сил за регіонами України за 2012 рік

Області	Коефіцієнт невідповідності продуктивних сил потребам економіки регіону, K1	Коефіцієнт невідповідності людської складової потребам регіону, K2	Коефіцієнт невідповідності між потребою і невикористаною частиною людської складової продуктивних сил, K3
1	2	3	4
АР Крим	1,0163	1,003888	0,255798
Вінницька	1,0394	1,001069	0,03503
Волинська	1,0265	1,002593	0,099201
Дніпропетровська	1,0182	1,005985	0,398847
Донецька	1,0142	1,001785	0,133129
Житомирська	1,0396	1,003763	0,123315

Закарпатська	1,0241	1,002832	0,119967
Запорізька	1,0224	1,002182	0,110497
Івано-Франківська	1,0286	1,000546	0,02123
Київська	1,0225	1,003939	0,313931
Кіровоградська	1,0355	1,001604	0,058968
Луганська	1,0233	1,002955	0,134435
Львівська	1,0212	1,002713	0,125132
Миколаївська	1,0255	1,002556	0,110001
Одеська	1,0137	1,002773	0,275858
Полтавська	1,0518	1,00355	0,085941
Рівненська	1,0371	1,002216	0,070305
Сумська	1,1749	1,116888	0,039543
Тернопільська	1,1854	1,139049	0,102323
Харківська	1,0242	1,002932	0,155075
Херсонська	1,0243	1,002283	0,125691
Хмельницька	1,0339	1,000934	0,038668
Черкаська	1,2019	1,153617	0,017219
Чернівецька	1,0272	1,002369	0,115203
Чернігівська	1,0379	1,002066	0,064435

На основі отриманих даних слід зробити наступні висновки.

1. Виявлено існування асиметрії продуктивних сил потребам економіки регіону. Найбільш охоплені цим явищем такі області як Сумська, Тернопільська та Черкаська. Найменше асиметрія виражена у Одеській, Донецькій областях та АР Крим. Простежується пряма залежність від галузевої орієнтації області. Так, наприклад, Одеська область зазнає найбільшої асиметрії розподілення продуктивних сил у сферах промисловості та діяльності транспорту та зв'язку. У Харківській області набули розвитку кілька напрямів – промисловість, сфера фінансової діяльності, торгівля, операції з нерухомим майном, діяльність транспорту та зв'язку – саме по цих напрямках спостерігається високий показник асиметрії. А Черкаська область є одним з головних агропромислових регіонів України. Отже і показник асиметрії досить високий саме у цій галузі.

2. Питання попиту на трудові ресурси зараз стоїть дуже гостро. Роботодавці публічно представляють дуже малу кількість вакансій. Хоча реальна потреба на трудові ресурси у підприємств набагато більша. Це пов'язано з тим, що роботодавці втратили довіру до центрів зайнятості і покладаються на власні сили у пошуку необхідного персоналу. Таким чином, дані, що надходять до територіальних центрів зайнятості не повністю відображають реальну картину потреби у трудових ресурсах по регіонах України. Але за наявними даними

маємо наступну ситуацію по показнику невідповідності людської складової потребам регіону. Області розділилися на дві групи: одна група областей, у яких асиметрія потреби у трудових ресурсах зовсім незначна (до неї увійшли 22 області), друга група областей, у якій асиметрія потреби у трудових ресурсах дуже висока (до неї увійшли три області – Сумська, Тернопільська та Черкаська). Тобто результати аналізу попереднього показника (максимальні значення K1) збігаються з результатами аналізу асиметрії потреби трудових ресурсів (максимальні значення K2). Це означає, що структура зайнятості є однорідною для цих груп областей.

3. При дослідженні асиметрії між потребою і невикористаною частиною людської складової продуктивних сил (K3), було виявлено зовсім протилежні результати відносно перших двох показників. Так, лідери по наявній асиметрії потреби у трудових ресурсах у останньому дослідженні перемістилися у інший бік рейтингу, а абсолютну лідируючу позицію зайняла Дніпропетровська область з великим відривом від інших областей. У області спостерігається досить велика кількість вакансій та велика кількість незайнятого населення, що перебуває на обліку у Службі зайнятості. Найбільш проблемна ситуація спостерігається у промисловості. Тобто при наявності вакансій незайняті громадяни з відповідною кваліфікацією не можуть або не хочуть працювати у цій сфері діяльності. Основними причинами відмови людей від запропонованої роботи наступні: затримка заробітної плати на підприємствах, погані умови праці, оформлення роботодавцем відносин на основі договору або згоди без запису у трудову книжку.

Отже, зайняті забезпечують рівновагу між вакансіями та незайнятими громадянами. Співвідношення між вакансіями та безробітними у кожній області індивідуальне, воно особливе і ця особливість забезпечується безліччю факторів: діяльністю служб зайнятості, структурою економіки регіонів та іншими чинниками.

Література

1. Долішній М. І. Регіональна політика на рубежі ХХ-ХХІ століть : нові пріоритети : [монографія] / М. І. Долішній. — К. : Наукова думка, 2006. — 511 с.

Управління ланцюгом постачання

При розробці стратегій розвитку компаній, управлінський персонал все частіше згадує про використання логістики на підприємстві як фактор впливу на доходи організації. Основною формою логістичних утворень, спрямованих на забезпечення основних цілей логістики та оптимізації витрат, є логістичні ланцюги постачання.

In developing strategies of companies, management is often mentions the use of logistics in the company as a factor in the impact on revenues of the organization. The main form of logistic structures aimed at providing basic goals and optimize logistics costs are logistics supply chains.

Ключові слова: логістика, логістичний ланцюг, ланцюг постачання, управління

Вступ. Могло б здатися, що визначення управління ланцюгом постачання (англ. *supply chain management*) повинно бути легше, ніж ланцюга постачання – поняття дуже широкого значення. Однак основною проблемою, що є джерелом взаємозалежності у визначеннях, є велика кількість територій, на яких підприємства можуть співпрацювати, що лежить в основі підписаної концепції. Особливо на основі аналізу літератури можна дійти висновку, що нові способи співпраці спричинюють постійне розширення сфери співпраці. Різномінітність територій – це також результат великої кількості гетерогенічних – що беруть початок з різних сфер науки – технологій, що використовуються у формуванні співпраці учасників ланцюга постачання.

Наступною причиною неточного характеру цього поняття є факт, що багато авторів користується різними визначеннями, попри те, що запропоновані ними дослідження стосуються способу використання широкого значення і формування співпраці підприємств. Прикладом таких окремих термінів, що стосуються управління ланцюгом постачання, може бути «управління, що базується на постачанні» (англ. *supply base management*), синхронізація ланцюга

2. Вахович І. М. Сутність асиметрії регіонального розвитку / І. М. Вахович, І. М. Лакатош [Електронний ресурс] // Економічні науки. Серія «Економіка та менеджмент». Зб. наукових праць. Луцький державний технічний університет. Випуск 5(18). — Ч.1. — Редкол. : відп. ред. д.е.н., професор Герасимчук З.В. — Луцьк, 2008. — 376 с. — Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/Portal/Soc_Gum/en_em/2008_5_1/Zbirnik_EM_08_1_59pdf

3. Лексин В. Н. К методологии исследования и регулирования процессов территориального развития / В. Н. Лексин // Регион: экономика и социология, 2009. — № 3 — С. 28–29.

4. Шильцин Е. А. Вопросы оценки региональной асимметрии (на примере России) [Электронный ресурс] / Е. А. Шильцин. — Режим доступа : <http://econom.nsc.ru/ieie/smu/conference/articles/ШильцинЕ.doc>.

5. Сторонянська І.З. Регіони України: пошук моделі конвергентного розвитку: Монографія / Інститут регіональних досліджень НАН України/. — Львів: Арал, 2008. — 144 с.

6. Чужиков В. І. Територіальна асиметрія в Європі: моделювання для України [Електронний ресурс] / В.І. Чужиков. — Режим доступу: http://www.univ.rzeszow.pl/ekonomia/Zeszyt8/22_czuzikow_ukraina.pdf

7. Регіони України: проблеми та пріоритети соціально-економічного розвитку : монографія / [за ред. З.С. Варналя]. — К. : Знання України, 2005. — 498 с.

8. Раєвнева О.В. Сучасні методи державного управління нерівномірністю розвитку регіонів в країнах Європи / О.В. Раєвнева, О.Ю. Бобкова // Вісник східноукраїнського національного університету ім. Володимира Даля. — 2011. — №3(157) — С.196-200.

9. Лавровский Б. Л. Региональная асимметрия в Российской Федерации: измерение и регулирование [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://ieie.nsc.ru:8101/~taxis/lavr-rec.htm>.

10. Новак І. М. Соціальний розвиток регіонів України: оцінка та напрями зменшення диспропорцій: [Монографія] / І. М. Новак ; Ін-т економіки пром-сті, Ін-т демографії та соціальних досліджень НАН України. — Донецьк ; Київ, 2008. — 196 с.

11. Офіційний сайт Державної Служби Статистики України. [Електронний ресурс]. Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>

постачання» (англ. *supply chain synchronization*) чи «управління трубопроводом постачання» (англ. *supply pipeline management*).

У 80-их роках управління ланцюгом постачання сприймалося перш за все як гарантія відповідного надходження продукції від постачальників до споживачів. По скільки у світлі двох перших визначень основною метою управління ланцюгом постачання є виключно гарантування відповідного надходження, по стільки в третьому визначенні підвищується роль синхронізації, натомість в четвертій вказується чітко необхідність інтеграції діяльності, реалізованої в межах цього процесу. Досить дивовижним є той факт, що в більшості запропонованих визначень автори до визначення поняття «управління ланцюгом постачання» не використовують поняття самого ланцюга постачання.

90-ті роки минулого століття – це період бурхливого розвитку концепції ланцюга постачання, що звичайно не залишається без впливу на сферу і спосіб визначення процесу управління ним. В роботах з цього періоду можна знайти також розбіжні погляди, такі як визначення Д.Беррі, Д.Товілла і Н.Вадслея, в якому як цілі управління ланцюгом постачання вказано між іншим побудову довіри, проектування нової продукції і побудову довготермінових стосунків, пропозиція М.Крістофера, згідно якої поставка і утворення доданої вартості для клієнта є суттю функціонування ланцюга, чи врешті пропозиція розуміння авторства Дж.Ламберта і М.Купера. Про зростаюче зацікавлення концепцією ланцюга постачання в кількісних підходах свідчить визначення Д.Сімчі-Леві, Ф.Камінського і Е.Сімчі-Леві, де управління ланцюгом постачання було введене до сукупності підходів, застосованих до ефективної інтеграції діяльності учасників ланцюга постачання з метою мінімізації витрат у всій системі при збереженні відповідного рівня обслуговування. Абсолютно іншу точку зору прийняли Р.Гандфілд і Е.Нічольс, які у своєму визначенні підкреслили роль стосунків, процесів і обміну інформацією, а основною метою визнали отримання конкурентної переваги.

Початок ХХІ століття – це період, в якому спосіб сприйняття управління ланцюгом постачання і його сфери припинили викликати великі емоції серед науковців. Не з'являються нові пропозиції визначення, а суперечності щодо питання втратили силу. Не означає це, що проблема вирішена і вдалося опрацювати остаточне визначення аналізованого поняття. Радше здається, що дослідники

вважають, що цю проблему не вдасться вирішити. Погляди на тему можливості визначення управління ланцюгом постачання дуже добре підсумовує Фовелену вже у вступі думку Д.Сімчі-Леві [5], з чого однозначно виникає, що це досягнуто компромісу в питанні сфери поняття управління ланцюгом постачання.

Так чисельні позиції в питанні способу визначення поняття управління ланцюгом постачання є результатом появи спроб синтезу цього показового додання. На презентацію заслуговує тут пропозиція Дж.Вітковського, який з метою демонстрації відмінностей в способах визначення управління ланцюгом постачання ідентифікує його три контексти (логічний, інтеграційний і синхронізаційний), а потім вказує на розбіжності в кожній з чотирьох основних рис визначення (мети, персональній сфері, а також сфері співпраці) [6]. Натомість Дж.Сток, С.Боєр і Т.Гармон синтезували кількісно і проаналізували 166 різних визначень управління ланцюгом постачання.

У початковій фазі формування концепції ланцюга постачання деякі дослідники зауважили управління ланцюгом постачання як підсумок операційного управління і логістичного, що є їх природнім шляхом розвитку. Три види управління (операційне, логістичне, а також ланцюг постачання) відносять при цьому безпосередньо до рівнів планування (відповідно до операційного рівня, тактичного і стратегічного). Однак, як це буде показано в наступній частині роботи, в міру розвитку ланцюга постачання ці класичні рівні планування стали розмитими, через що про управління ланцюгом постачання можемо говорити по відношенню до рішень, що застосовуються на стратегічному рівні, але також на рівні тактичному і операційному.

Як згадувалося, спільним елементом всіх презентованих визначень управління ланцюгом постачання є співпраця підприємств. Приймаючи сферу цієї співпраці як критерій поділу, можна ідентифікувати три основні види ланцюгів постачання, що відповідають наступним стадіям еволюції концепції ланцюга постачання. Це є:

- 1) логічний ланцюг постачання, в якому співпраця реалізується виключно в сфері фізичних надходжень, тобто сировини і виробів,
- 2) ланцюг постачання зорієнтований ринково, в якому співпраця стоїть як логістичної діяльності, так і маркетингової,

3) ланцюг постачання зорієнтований на клієнта (ланцюг вартості), в якому співпраця охоплює всю діяльність, пов'язану з творенням вартості для кінцевого клієнта.

Процес формування концепції ланцюга постачання, а що за тим іде, також концепції управління ланцюгом постачання, спостерегли М.Крістофер і Д.Товілл [7]. На основі даних з 80-90-их рр.. вони виділяють чотири фази еволюції досліджуваної концепції. Окремі фази були описані між іншим на основі таких критеріїв, як філософія діяльності, тип ланцюга, детермінанта успіху, а також показники продуктивності.

Досить вагомою пропозицією, що стосується способу визначення і сприйняття концепції управління, є показ необхідності розрізнення управління ланцюгом постачання і управління, зорієнтованого на концепцію ланцюга постачання [4]. Згідно цього постулату, в літературі, що стосується ланцюга постачання, здійснюються спроби визначити два поняття за допомогою одного визначення – управління ланцюгом постачання. Ідея формування співпраці і координації між підприємствами з точки зору цілісної системи, в якій кожна діяльність розглядається в ширшому контексті (визначене в роботі як концепція ланцюга постачання), може бути в реальності тільки орієнтацією підприємства на підхід в широкому розумінні (англ. *supply chain orientation*). Тільки реалізація методів управління ланцюгом постачання на підприємствах, що співпрацюють в межах ланцюга, може називатись управлінням ланцюгом постачання.

Схоже як і у випадку поняття ланцюга постачання також щодо процесу управління ланцюгом постачання, здійснено багато спроб, що слугували виокремленню загальних підходів до його реалізації. Однією з перших пропозицій є запропоноване Ч.Бечтелем і Дж.Джаярама [5] виокремлення чотирьох шкіл думок в межах управління ланцюгом постачання.

Оскільки з перспективи XXI століття спостерігається розвиток аналізованої дослідницької території, можна обмежити кількість таких шкіл думок до трьох, що сходяться з можливими контекстами визначення управління ланцюгом постачання, виокремленими Дж.Вітковським [6]. Виокремлені школи – це:

1) логістична школа: основною метою є відповідний контроль потоків поставки продукції і супроводжуючої інформації від джерела сировини до кінце-

вих споживачів (визначення Т.Джонса і Д.Рілея, Дж.Гоулігана, а також Д.Елларам);

2) школа синхронізації: процес визначення, пов'язаний з синхронізацією фізичних, інформаційних і фінансових потоків попиту і пропозиції, що відбувається між учасниками з метою досягнення ними конкурентної переваги і творення доданої вартості (визначення Г.Стівенса, Дж.Вітковського);

3) інтеграційна школа: реалізація полягає на інтеграції ключових бізнес процесів (від клієнтів до постачальників сировини) з метою забезпечення вартості для остаточного споживача і інших зацікавлених сторін (визначення Р.Гандфілда, Е.Ніколас, а також Дж.Ламберта і М.Купера).

Іншу точку зору представляють Дж.Ментцер, В.Де Вітт, Дж.Кіблер, С.Мін, Н.Нікс, К.Сміт і З.Захаріна, які виділяють три основні підходи, розглядаючи управління ланцюгом постачання як: філософію управління, реалізацію філософії управління, а також сукупність управлінських процесів [7].

Для філософії управління характерне відношення до ланцюга постачання як окремого об'єкту і відхід від традиційного сприйняття підприємств як автономних одиниць [1]. При цьому підході управління ланцюгом постачання – це партнерство широкого значення з метою управління абсолютним надходженням товарів від постачальника до кінцевого клієнта (згадані вже визначення Д.Елларам, а також Т.Джонса і Д.Рілея). В основі такого способу визначення лежить переконання, що кожне підприємство в ланцюгу постачання безпосередньо і опосередковано впливає на роботу всіх решти учасників ланцюга постачання, а також на його ефективність.

Більш пристосований характер управління ланцюгом постачання має другий підхід, визначений як реалізація філософії управління. Приймаючи концепцію ланцюга постачання, підприємства повинні визначити сукупність правил і практик, які дають їм можливість функціонування в сумісний з прийнятою філософією спосіб. Зосереджуючись на діяльності, метою якої є гарантія виникнення і ефективного функціонування ланцюга постачання. Теми робіт з цієї сфери найчастіше стосуються: інтеграції діяльності, обміну інформацією, поділу ризику, співпраці в межах ланцюга, визначення спільних цілей і пріоритетів обслуговування клієнтів, інтеграції процесів, а також стратегічного партнерства.

В останньому підході основний акцент ставиться не на прийнятті конкретної діяльності з метою гарантування правильного функціонування ланцюга (як в попередньому підході), але на гарантію ефективності процесів, реалізованих в межах діяльності ланцюга постачання. Дж.Ламберт і М.Купер [2] визначають управління ланцюгом постачання як інтеграцію ключових бізнес процесів. Натомість Б.Дж.Ла Лонде і Дж.М.Мастерс вказують на необхідність управління стосунками, а також надходженням інформації і матеріалів через кордони підприємства з метою гарантування високого рівня обслуговування у творення вартості завдяки синхронізованому надходженню виробів і пов'язаних з ними інформації від місця виробництва до місця споживання [3].

Література

1. Бауэрсокс Д.Дж., Клосс Д.Дж. Логістика. Інтегрування ланцюгами постачань. М.: «ОЛІМП-БІЗНЕС», 2005. – 640 с.
2. Іванов Д. А. Логистика. Стратегическая кооперация / Иванов Д. А. – М. : Вершина, 2006. – 176 с.
3. Кірюков С.И., Кротов К.В. Розвиток концепції управління ланцюгами постачань: М.: СПбГУ. – 2007. – 98 с. 83
4. Кристофер М. Логистика и управление цепочками поставок / М. Кристофер ; под. общ. ред. В. С. Лукинского – СПб. : Питер, 2004. – 316 с.
5. Чухрай Н.І. Формування ланцюга поставок: питання теорії та практики : [монографія] / Н. І.
6. Сток Дж. Стратегическое управление логистикой / Дж.Сток, Д. Ламберт ; пер. с 4-го изд. – М. : ИНФРА_М, 2005. –797 с.
7. Cooper M. C., Ellram L. M. Characteristics of supply chain management and the implication for purchasing and logistics strategy// International Journal of Logistics Management. – 1993. – Vol. 4. –№ 2. – P. 13–22.

Моделі прийняття рішення в ланцюгу постачання

Значну частину процесу управління підприємством становить прийняття рішення, що розуміється як свідомий вибір одного варіанту серед сукупності допустимих варіантів. Згідно прийнятої на практиці управління моделі одноособного прийняття рішення на рішення накладаються [1]:

- формулювання проблеми прийняття рішень,
- виокремлення і опис всіх можливих варіантів діяльності,
- оцінка кожного варіанту згідно прийнятих цілей чи переваг,
- реалізація рішення.

Існування внутрішніх принципів, правил і процесів прийняття рішень на підприємстві дає можливість зменшення рівня невпевненості і обмеження ризику, пов'язаного з прийняттям рішення. Тому власне тяжіння до гарантування правильного перебігу процесу прийняття рішення належить визнати необхідним. Варто зауважити, що ключову роль в процесах прийняття рішення відіграє відповідно зібрана і опрацьована інформація.

Розмірковуючи про процес прийняття рішення в ланцюгу постачання, стикаємося з істотними проблемами. Якщо як вихідний пункт приймається три основні елементи процесу прийняття рішення підприємства, так звані:

- 1) нагромадження і аналіз інформації,
- 2) рішення в сфері стратегії підприємства,
- 3) рішення, що відносяться до окремих функцій підприємства, легко

згадати, що в контексті ланцюга два перших елементи стають дискусійними.

Щодо першої складової, нагромадження і аналіз інформації, легко вказати, що кожне з підприємств, навіть якщо співпрацюють в межах одного ланцюга, має доступ до різної інформації. Тому повстає проблема, яким чином і в якій сфері інформація має бути доступна. Як показано в попередньому розділі, зазвичай припускається, що основним мотиваційним фактором підприємства в ланцюгу постачання до співпраці є досягнення переваг, які не можна отримати

без цієї співпраці. Спостерігається необхідність розгляду позитивних ефектів співпраці щодо ланцюга постачання, що сприймається як одна система, не щодо окремих підприємств. Варто не погодитись з тезою, що така ідеальна система рідко зустрічається в економічній практиці. Попри це, на потреби даних обговорень прийнято припущення про існування глобальної інформації, а також спільного для всього ланцюга процесі прийняття рішення. Це припущення не обмежує спільності представлених міркувань. Отримані результати враховують таким чином повну вигоду, що виникає з використання обговорених форм співпраці, а в свою чергу існує можливість запровадження додаткових обмежень, що відображають індивідуальні переваги учасників ланцюга. Натомість автор розуміє, що не має можливості застосувати досліджувані в роботі методи без виразного визначення умов і очікуваних параметрів співпраці, що тільки малою мірою може обмежувати загальність презентованих висновків.

Прийняття рішення в сфері стратегії – це друга складова процесу прийняття рішення підприємства, яка в контексті ланцюга постачання спричинює труднощі інтерпретації. Головне питання суперечливе, що виступає в цьому випадку, стосується ситуації, в якій підприємства, які співпрацюють, мають різні стратегічні цілі. Прагнення до уніфікації стратегії підприємств, що співпрацюють в межах ланцюга постачання, є безкомпромісним, оскільки дуже часто співпраця підприємств і їх роль в ланцюгу виникає з бажання досягнення іншої стратегічної мети. Цей цікавий дослідницький простір буде згаданий в даній роботі.

Методи, застосовані в процесі прийняття рішення, залежать від структури проблеми прийняття рішення. Неструктурні проблеми – це якісні проблеми – в їх випадку складно виразити формальні залежності. До їх вирішення використовується логічне мислення, підтримане різними геуристичними технологіями, а також інтуїцію. У випадку добре структуралізованих проблем, залежності можуть бути виражені кількісно; цього типу проблеми вирішуються за допомогою операційних методів дослідження. Часто виділяють середню групу, до якої належать змішані проблеми, так звані слабо структуралізовані. Для їх вирішення використовуються методи системного аналізу чи змішані геуристично-математичні технології.

Прийняття рішення в економічній діяльності реалізується за допомогою різноманітних технологій прийняття рішень, які загально можна поділити на традиційні, що базуються перш за все на досвіді, а також інтелігентності людей, які сучасні, характерні для системно-інформаційного підходу в управлінні.

Суттю планування на підприємстві є розгляд майбутнього, а також визначення завдань, необхідних для його функціонування, та засобів, необхідних для реалізації цих завдань. Опрацювання плану має гарантувати можливість реалізації певних завдань, щоб в конкретній економічній ситуації досягти окремі фірми (на максимально можливому рівні). Таким чином, планування відіграє важливу роль в процесі прийняття рішення.

В місцевій та іноземній літературі визначення «планування ланцюга постачання» (англ. *supply chain planning* – SCR) інтерпретується по-різному. А.Гупта і К.Маранас [2] трактують SCR як сукупність діяльності, яка концентрується на визначенні потреб в сировині і ресурсах, а також формулюванні планів і графіків з метою задоволення потреб клієнтів, а також реалізації мети фірми. Планування ланцюга постачання стосується координації і інтеграції ключової бізнес діяльності підприємства – від замовлення сировини до дистрибуції основної продукції. Як видно в світлі цього визначення, сфера планування ланцюга постачання не охоплює функцій, пов'язаних з його проектуванням.

З SCP дуже часто виключається діяльність, пов'язана з гармографуванням і контролем виконання окремих операцій. Дж.Каллрат та Т.Майндл [3] виділяють планування майбутніх подій в ланцюгу від «налагодження актуальних подій» і називають ці другі «реалізацією операції ланцюга постачання» (англ. *supply chain execution* – SCE). Як приклад рішення в межах SCP автори подають проектування мережі, опрацювання основного плану виробництва, планування постачання, прогнозування попиту. Як видно, в цій пропозиції, сфера SCP охоплює також проектування – не враховане в попередній пропозиції. В свою чергу, SCE охоплює спостереження подій (напр., в транспорті), реалізацію складських операцій і зберігання продукції. Процедура SCP зазвичай проводиться періодично з метою визначення величин, які залишаються незмінними до часу наступної активізації. Натомість інакше функціонує SCE, специфіка якого вимагає постійної діяльності (“залишення в позиції *on line*“),

оскільки підприємство повинно бути готове до активізації і ведення операції у відповідь на події реального світу. Утворення основного плану виробництва є типовим завданням SCP, яке, залежно від виду діяльності, може реалізовуватись раз на день, раз на тиждень чи рідше. Оскільки в ситуації ланцюга постачання основний план виробництва стосується багатьох локалізацій, гормонограмування і процесу спостереження за виконанням реальної діяльності, необхідної для реалізації плану в кожній локалізації, визначене попередньо як SCE, лежать поза його сферою. Ще більш детально підходять до аналізу питання С.Чопра і П.Мейндл [4]. Вони вирізняють три рівня прийняття рішення: рівень стратегії і проектування ланцюга постачання, рівень планування ланцюга постачання і рівень операції ланцюга (англ. *supply chain operations* – SCO).

Згідно постулатів, що з'являються в літературі даної проблеми, планування в концепції ланцюга постачання вимагає інтегрованого підходу [5]. Обговорення, представлене в першому розділі роботи, вказують на роль цієї стратегії. Враховуючи рівень складності ланцюга постачання, інтегрований підхід до планування варто розглядати в трьох вимірах [7]:

- 1) функціональному – планування охоплює кілька функціональних територій ланцюга постачання, таких як постачання, виробництво, дистрибуція тощо,
- 2) просторовому – планування врахування діяльності, реалізоване щонайменше в двох джерелах ланцюга постачання,
- 3) часовому – планування реалізоване на кількох рівнях, що відносяться до різних горизонтів і в межах цих рівнів творить спільну систему.

Функціональна і просторова інтеграція означає, що в плануванні не можна обмежитись ані до однієї функціональної території, ані до одного джерела ланцюга, натомість часовий вимір інтеграції означає, що планування повинно стосуватись різних рівнів прийняття рішення. Плани, опрацьовані на окремих рівнях, відрізняються горизонтом, а також частотою ведення планування та сферою планування. Всі плани, не зважаючи на рівень, якого стосуються, повинні становити спільну систему. Найчастіше плани вищих рівнів складають керівні вказівки для планів нижчих рівнів. Потенційні проблеми, ідентифіковані на нижчих рівнях, можуть бути вказівками до зміни процедури планування

на вищих рівнях. Такий підхід до планування широко застосовується на окремих підприємствах – їх називають ієрархічним плануванням.

На даний момент можливі два підходи, що дозволяють гарантувати інтеграцію планів в часовому вимірі. Традиційний підхід – це ієрархічний підхід, в якому плани більш детальні, стосуються короткого горизонту, враховують рішення, прийняті на вищому шаблі. Другою спостереженою тенденцією є застосування моделі прийняття рішення і врахування в них великої частини ланцюга постачання. Це спричинює, що рішення, які в ієрархічному підході приймалися на кількох етапах, в цьому випадку приймаються в одній моделі, що враховує залежності, які поєднують окремі рівні [8]. З точки зору складності таких моделей прийняття рішення, враховуються рішення, що приймаються в ієрархічному підході на кількох етапах, натомість припущення, визначене на інших етапах, враховується як параметри такої моделі.

Другий постулат вказує, що складності ланцюгів постачання вимагає системного підходу до планування через правильне визначення альтернатив, критеріїв та обмежень і користування алгоритмами моделювання чи оптимізації (детальних чи геурістичних). Щодо нових методів, які задовільняють попередні умови в літературі даної тематики, почало з'являтися визначення «розширене планування» (англ. *advanced planning*). Необхідність застосування розширених засобів є умовою переконання, залежності і обмежень, як це вимагається при розширенні сфери планування. Поскільки основною проблемою, що розглядається в ієрархічному плануванні, є спосіб розкладання проблеми планування на менші часткові проблеми, по стільки розширене планування займається застосуванням кількісних методів до вирішення цих проблем (як часткових, так і – якщо це можливе – питання виходу). Доступ до транзакційних даних, який на даний момент гарантований застосуванням інформаційних систем, не дає автоматичного збільшення точності прийняття рішення.

У зв'язку з вище згаданими постулатами і з відмінностями поглядів на визначення SCP в роботі прийнято конвенцію, згідно якої SCP розумітиметься як планування структури ланцюга постачання (англ. *supply chain design planning* – SCDP), а також планування операції ланцюга постачання (англ. *supply chain operations planning* – SCOP). Зі спектру SCOP, а тим самим з діапазону SCP виділено частину гормонограмування операції, враховуючи представлені

раніше концепції щодо інтеграції планування. SCOP буде таким чином реалізоване з врахуванням більшого просторового діапазону, ніж планування в окремому підприємстві, але зі збереженням по можливості високого рівня деталізації. Більшої детальності планування, ніж у випадку традиційних підходів досягається через врахування таких величин, як кількість і вид виконаних виробничих чи транспортних операцій, а також їх параметрів в окремих періодах планування. Хоч згадується аспект творення гармонограм, тяжіється до збереження по можливості великої детальності в моделюванні через атрибуцію операції до окремих періодів планування і детальне визначення рівня використання ресурсів в цих періодах. В контексті так визначеного SCOP зустрічається використання визначення «інтегроване», застосування якого має підкреслити інтеграційний характер опрацьованих планів. Звісно такий підхід не означає, що не існують ланцюги постачання, в яких в процесі планування операції не будуються гармонограми операції. Показово по відношенню до ланцюгів постачання електронної продукції пропозиції моделі оптимізації гармонограми продукції представляє Т.Савік. Актуальну проблем автор визначає як середне гармонограмування замовлень в ланцюгу постачання. Запропонована процедура бікритерію дозволяє не тільки визначити план виробництва, але теж визначити, чи реалізація замовлень можлива в даному часі. Такий підхід однак має застосування тільки в обраних ланцюгах, не виключає особливо застосування запропонованих в даній роботі моделі прийняття рішення.

Широко використовується в дослідженнях ланцюгів постачання, а також реалізовується в операціях модель SCOR. Вона була опрацьована Supply Chain Goinscil (SCC) і є дуже популярним інструментарієм для презентації, аналізу, а також конфігурації ланцюгів постачання, застосованим як в бізнес практиці, так і в наукових роботах. Представлений в наступній частині опис був підготовлений на основі доступної на інтернет сторінках інформації SCC. Основними елементами моделі SCOR є:

* стандартні процеси – визначення стандартних процесів (що розглядаються на трьох рівнях деталізації), реалізованих в межах діяльності ланцюга,

* показники продуктивності – стандартні показники, що дають можливість виміряти продуктивність реалізованих процесів в ланцюгу разом з їх рівнями посилення,

*бізнес практики – опис практик, що гарантують отримання найкращих, добрих і середніх в даному класі розміру показників прибутковості,

*тренінги – пропозиції навчання, що дає можливість підвищення компетентності кадрів з метою покращення вартості показників прибутковості, а також швидкої реалізації найкращих практик.

Найкращим дискримінантом презентованої моделі є застосування поняття процесу. В цьому випадку не розглядається виключно вартість атрибутів – модель працює на сукупності стандартних процесів, реалізованих в ланцюгу постачання, визначення яких є інтегральною частиною SCOR. Другим елементом, що переважає в його інноваційності, є доступ не тільки до визначення показників стандартної прибутковості SCOR, але і до їх вартості. Це можливе завдяки відповідній політиці дистрибуції моделі. Підприємства, які активно співпрацюють з SCC, і надають інформацію про вартість показників, отримують доступ до сукупної інформації про вартість показників в межах окремих сфер. Натомість організації, які не можуть (напр., наукові установи) або не вважаються надати вартість показників, що стосуються реалізованих процесів в ланцюгу постачання в ієрархічному розумінні; це полегшує використання цієї концепції, а також аналіз отриманих результатів.

Процеси, включені в модель SCOR, можна аналізувати на чотирьох рівнях: блоки процесів, категорії процесів, елементи процесів, а також реалізація процесів. Однак в межах SCOR розглядаються тільки три найважливіші рівні. Найнижчий рівень, тобто рівень імплементації, лежить поза межами SCOR, оскільки, на думку авторів, в цій ситуації немає можливості застосування узагальнення.

В межах першого рівня SCOR виділяється п'ять блоків процесів: планування, постачання, виробництво, дистрибуція і повернення. Як легко зауважити, рівень узагальнення на цьому рівні є високий, оскільки виокремлені блоки процесів обіймають як стратегічну діяльність, так і операційну. **Планування** охоплює діяльність, пов'язану з пристосуванням структури і ефективності використання ресурсів до вимог попиту, а також дистрибуцією планів у цілому ланцюгу. В межах планування була також закладена діяльність, що виникає з необхідності виміру використання ресурсів та характеристик надходжень в ланцюгу. Натомість, до **поставки** належить пошук і вибір постачальників,

вимір рис, характерних для співпраці з ними, а також гармонограмування постачання сировини. Поставка охоплює формування мережі постачальників та величини ресурсів сировини. На наступний блок, **виробництво**, накладаються процеси трансформації матеріалів, напівпродуктів і продуктів – в спосіб, що гарантує задоволення попиту. Ця група охоплює процеси, пов'язані з гармонограмуванням виробничої діяльності, роботою технологічного відділу, а також відділу розвитку досліджень. До неї також належать процеси, пов'язані з приготуванням товарів до видачі, а також процеси, необхідні для утримання руху і обслуговування виробництва в процесі. В свою чергу, блок **дистрибуції** охоплює процеси, необхідні для обслуговування замовлень (прийом замовлення, резервацію, генерування пропозицій, консолідацію замовлень), управління складом (творення і обслуговування складських документів, управління подіями і формування замовлення), а також управління готовою продукцією (гарантія доступності продукції і рівнів обслуговування, експорт і імпорتنі вигоди). Дистрибуція охоплює також всі процеси, пов'язані з отриманням продукції в локалізації клієнта. В межах блоку **повернення** в SCOR враховуються процеси, пов'язані з поверненням дефектної чи надлишкової продукції в ланцюгу постачання, а також процеси прийому використаної продукції чи упакування багаторазового вжитку. Блок повернення розширює сферу моделі SCOR на послуги продажу.

П'ять блоків процесів на найвищому рівні SCOR ділиться на 26 категорій на другому рівні, серед яких п'ять містяться в процесі **планування** (мал. 2.1). Особливо кожна категорія була приписана до однієї з трьох груп категорій (планування, реалізація чи приготування). Категорія процесів, вписаних на групі **планування** стосуються розподілу ресурсів в залежності від передбачуваних потреб. Відносять особливо до збалансування попиту та пропозиції на відповідному рівні планування. Категорії процесу віднесення до групи **реалізація** – це діяльність, викликана плануванням чи реальними потребами. Процеси з категорії придбання, виробництва і постачання є щодо категорії розділені в залежності від характеру замовлень.

Література

1. Шапиро, Дж. Моделирование цепи поставок; пер. с англ. [Текст] / Джереми Шапиро. – СПб: Питер, 2006. – 720 с.
2. Бочкарев, А.А. Автоматизация планирования и моделирования цепи поставок [Текст] / А.А. Бочкарев. – СПб: СПбГИЭУ, 2008. 291 с.
3. Форрестер, Дж. Основы кибернетики предприятия (Индустриальная динамика); пер. с англ. [Текст] / Джей Форрестер. – М.: Прогресс, 1971. – 340 с.
4. Sterman, J. Business Dynamics: Systems Thinking and Modeling for a Complex World / John Sterman. NY: Irwin/McGraw Hill, 2000. 982 p.
5. Towill, D. Industrial Dynamics Modeling of Supply Chains / D. Towill // International Journal of Physical Distribution & Logistics Management. – 1995. – Vol. 26(2). – P. 23 – 42.
6. Minegishi, S. System Dynamics Modeling and Simulation of a Particular Food Supply Chain / S. Minegishi, D. Thiel // Simulation Practice and Theory. – 2000. – Vol. 8. – P. 321 – 339.
7. Georgiadis, P. The Effect of Environmental Awareness on Product Recovery Networks Design / P. Georgiadis, D. Vlachos // European Journal of Operational Research. – 2004. – Vol. 157. – P. 449 – 464.
8. Haez, K. System Design of a Two-Echelon Steel Industry Supply Chain / Haez K., Griths M., Griths J., Nairn J. // International Journal of Production Economics. – 1996. – Vol. 45. – P. 121 – 130.

Льчук П. Г.

Характеристика ресурсних теорій інтернаціоналізації та їхнє використання під час формування конкурентних переваг підприємства на закордонних ринках

У статті систематизовано ресурсні теорії інтернаціоналізації. Виокремлено переваги та недоліки кожної з теорій. Розроблено рекомендації щодо використання основних положень ресурсних теорій інтернаціоналізації задля забезпечення конкурентних переваг підприємства під час діяльності на закордонних ринках.

In the paper the resource theory of internationalization. Author determined the advantages and disadvantages of each of the theories. Recommendations for the use of the main provisions of resource theories of internationalization to ensure competitive advantage in the business in overseas markets.

Ключові слова: інтернаціоналізація, ресурси, ресурсне забезпечення, ресурсні теорії інтернаціоналізації.

Вступ. Діяльність кожного підприємства ґрунтується на використанні певних ресурсів, а здатність ефективно використовувати власний ресурсний потенціал безпосередньо відображається на ефективності діяльності підприємства.

Теорії інтернаціоналізації підприємства, які належать до групи ресурсних, базуються на положеннях ресурсного підходу до стратегічного аналізування діяльності підприємств [1; 2, с. 171-180; 3, с. 99-120]. Основним об'єктом дослідження виступає ресурсне забезпечення діяльності підприємств в умовах інтернаціоналізації, а також ресурсний потенціал підприємства, що забезпечує досягнення конкурентної переваги міжнародного характеру.

Аналіз останніх досліджень. Дослідженню ресурсного забезпечення та ресурсного потенціалу діяльності підприємства на закордонних ринках присвячено праці багатьох вітчизняних науковців. Зокрема, організаційно-економічне забезпечення зовнішньоекономічної діяльності підприємства аналізує Т. Б. Топольницька, деталізуючи організаційно-функціональні варіанти забезпечення

зовнішньоекономічної діяльності підприємства за умов прямого та непрямого способу виходу підприємства на зовнішні ринки [4, с. 86], а також фактори, що визначають це забезпечення [4, с. 87]. Окрему увагу К. Ю. Кватернюк зосереджує на формуванні фінансових ресурсів зовнішньоекономічної діяльності підприємства [5, с.105-106]. К. О. Костецька та А. Й. Жемба обґрунтували домінуючу роль ресурсного забезпечення задля регіонального розвитку у контексті транскордонних інтересів [6]. У статті І. О. Кузнецової та О. С. Балабаш ресурсний підхід досліджується у новому напрямку – з позицій виявлення та використання наслідків інноваційних та інтеграційних процесів, доводяться здібності до створення нових ресурсних комбінацій, які стають основою конкурентних переваг підприємства на закордонних ринках [7]. Стратегії розвитку ресурсного потенціалу в умовах зовнішньоекономічної діяльності, а також принципи формування ресурсного потенціалу підприємств на закордонних ринках сформував Г. В. Климик та С. М. Приліпко [8, с.74-77].

Окрему увагу науковці приділяють інформаційному забезпеченню інтернаціоналізації підприємств. Так, В. М. Орлов, Л. В. Шостак, О. В. Орлова, Т. Я. Продан наводять теоретичні основи інформаційного забезпечення діяльності підприємств, а також стверджують, що інформаційне забезпечення діяльності підприємства має ґрунтуватися на комплексному використанні потенційних і наявних інформаційних ресурсів з урахуванням їх основних особливостей [9]. Сучасний стан інформаційного забезпечення управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства досліджує С. А. Яремко, який також пропонує напрямки оптимізації інформаційного забезпечення зовнішньоекономічної діяльності в Україні на основі впровадження телекомунікаційних систем та програмного забезпечення, що відповідає міжнародним стандартам [10, с. 245].

Проте серед науковців досі немає чітко сформованої позиції, щодо ресурсного забезпечення інтернаціоналізації підприємства, не виокремлено його складових, не розроблено теоретично-методологічних рекомендацій щодо діяльності підприємств на закордонних ринках відповідно до наявного його ресурсного потенціалу тощо. Задля вирішення цих питань виникає необхідність ґрунтовного дослідження ресурсних теорій інтернаціоналізації діяльності підприємств, адже основними положеннями ресурсного підходу до стратегічного аналізування діяльності підприємств, які використовуються у ресурсних теоріях

інтернаціоналізації підприємств, є обґрунтування в умовах інтернаціоналізації достатності поточного ресурсного забезпечення та здатності формування ресурсного забезпечення на закордонних ринках, що б дозволило отримати конкурентну перевагу міжнародного характеру.

Мета дослідження (завдання). Основною метою написання статті є систематизації теорій інтернаціоналізації підприємств за критерієм основного об'єкту дослідження – ресурсного забезпечення інтернаціоналізації, виокремлення їхніх переваг та недоліків. Окремим завданням є розроблення рекомендацій щодо використання положень ресурсних теорій інтернаціоналізації для формування конкурентних переваг підприємства в умовах інтернаціоналізації.

Виклад основного матеріалу. До основних ресурсних теорій інтернаціоналізації належать: теорія еволюційного підходу, теорія «глобальних від початку» підприємств, теорія потенціалу організації та теорія LLL.

Теорія еволюційного підходу інтернаціоналізації підприємства (Evolutionary Theory) базується на положеннях трьох загальних теорій підприємств: ресурсної [1], біхевіористської [11] та еволюційної [12]. Наукові положення теорії еволюційного підходу були сформульовані внаслідок заперечення ряду основних положень інших теорій інтернаціоналізації підприємства, зокрема, твердження, що підприємство набуває конкурентної переваги вже внаслідок володіння матеріальними або нематеріальними активами, що формує передумови діяльності на закордонних ринках (положення базової теорії інтернаціоналізації – теорії монополістичної переваги), та здійснює розширення діяльності на закордонні ринки, мінімізуючи транзакційні витрати (положення теорії інтернаціоналізації), і, насамперед, пов'язані із запереченням концепції недосконало-сті ринків.

Згідно з теорією еволюційного підходу підприємство як «соціальна спільнота» спеціалізується на формуванні і внутрішньому трансфері нематеріальних активів. Підприємство розвивається завдяки здатності формувати нові нематеріальні активи та вмінню їх використовувати у розширенні своєї діяльності (зокрема, і на закордонних ринках). Конкурентна перевага підприємства у значній мірі пов'язана з умінням формувати ефективніші способи внутрішнього трансферу нематеріальних активів (в тому числі й інформаційних ресурсів), ніж конкуренти [13, с. 625-639]. Управління нематеріальними активами і їхній транс-

фер на закордонні ринки є важливішим джерелом конкурентної переваги [14, с. 241-256], ніж диверсифікація видів діяльності ланцюга вартості, яка забезпечує досягнення ефекту масштабу. Нематеріальні активи підприємства утворюються у результаті його діяльності на вітчизняному ринку. Трансфер нематеріальних активів відбувається у декілька етапів: на першому етапі – з вітчизняного ринку до закордонного; на наступних етапах – додатково може відбуватись з одного закордонного ринку на інші закордонні ринки.

Вибір стратегії входу на закордонні ринки під час сегментації і виборі цільового ринку згідно з теорією еволюційного підходу визначається видом нематеріальних активів, якими володіє конкретне підприємство. Чим більше такі нематеріальні активи мають «прихований» характер, тим більш обґрунтованим є застосування ієрархічних стратегій входу на закордонні ринки. Рівень «прихованості» нематеріальних активів можна вимірювати за допомогою трьох показників: кодифікації, можливості використання (навчання) та технологічної складності. Чим менше такі нематеріальні активи піддаються кодифікації, повільніше можуть бути запроваджені в обслуговування операційної діяльності або засвоєні працівниками, та чим більш вони є технологічно складними, тим вищий рівень їх «прихованості» [13, с. 632-633]. Таким чином, рівень «прихованості» нематеріальних активів є фактором, який має найбільший вплив на вибір стратегії входу на закордонні ринки. Він повинен бути доповнений двома додатковими факторами – здатністю до трансферу нематеріальних активів завдяки суб'єктові, який їх передає, та здатністю використовувати завдяки суб'єктові, який їх приймає. Ці фактори чинять вплив на залежність між рівнем «прихованості» нематеріальних активів та вибором стратегії входу на закордонні ринки. Якщо підприємство може забезпечити високий рівень трансферу нематеріальних активів, тоді більш обґрунтованим є застосування стратегій ієрархічного входу на закордонні ринки. Проте перевищення рівня здатності використовувати (навчатись) нематеріальні активи завдяки суб'єктові, який їх приймає, над рівнем трансферу, який забезпечується підприємством, стимулює до вибору стратегій кооперативного входу на закордонні ринки [15, с. 356-376].

Перевагами теорії еволюційного підходу є: 1) визначення мотивів інтернаціоналізації як процесу трансферу нематеріальних активів; 2) характеризує ресурси, необхідні для процесів інтернаціоналізації за рівнем «прихованості»;

3) багатовимірне аналізування вибору стратегії входу на закордонні ринки залежно від рівня «прихованості» нематеріальних активів; 4) динамічний характер теорії [15, с. 356-376]; 5) універсальність теорії за критерієм країни походження підприємства; 6) часткова емпірична перевірка результатів. Недоліками теорії еволюційного підходу є: 1) відсутність чіткого визначення напрямків інтернаціоналізації; 2) відсутність методик аналізування взаємозв'язків підприємства, яке входить на закордонний ринок, та інших суб'єктів даного ринку; 3) відсутність визначення впливу інтернаціоналізації на фінансові результати діяльності підприємства; 4) дослідження базуються на обмеженій кількості факторів інтернаціоналізації; 5) для перевірки правильності теорії вибирались дані великих виробничих підприємств.

Теорія «глобальних від початку» підприємств (Born globals/international new ventures) сформувалась на основі змін, які відбулися у світовій економіці у 90-х рр. XX ст. Ці зміни призвели до того, що найбільш поширені сучасні теорії інтернаціоналізації (уппсальська, інноваційна та мережевого підходу) не змогли повноцінно розкрити усі аспекти інтернаціоналізації малих та середніх підприємств, які від моменту свого створення активно шукають можливості ведення діяльності на закордонних ринках.

До факторів, які сприяють виникненню категорії «глобальних від початку» підприємств, належать: 1) виникнення ринкових ніш, які мають глобальний характер; 2) розвиток виробничих, транспортних та інформаційних технологій, які обмежують ефект масштабу і створюють ринкові мережі глобального характеру; 3) глобалізація наукових досліджень і технологічного прогресу; 4) розвиток фінансових ринків.

Базовий варіант теорії «глобальних від початку» підприємств був розроблений В.М. Oviatt та Р.Р. McDougall [16, с. 45-64]. Автори охарактеризували таких суб'єктів господарської діяльності так: «Бізнес-одиниці, які від моменту заснування формують міжнародну конкурентну перевагу, використовуючи для цієї мети ресурси і здійснюючи експорт продукції на багато закордонних ринків» [16, с. 49].

Теорія «глобальних від початку» підприємств визначає чотири обов'язкові елементи інтернаціоналізації [16, с. 53-57].

Перший елемент: інтернаціоналізація транзакцій. Вхідні та вихідні транзакції підприємства, з огляду на обмежену ефективність ринкового механізму, повинні обмежуватись. Підприємства такого типу надають пріоритет інтернаціоналізації транзакцій, пов'язаних з ключовими ресурсами, і транзакцій, які забезпечують досягнення конкурентних переваг.

Другий елемент: альтернативні організаційні структури. Зважаючи на обмеженість ресурсів і слабку ринкову позицію, підприємства, які тільки заснуються і розпочинають діяльність, намагаються, насамперед, більш активно формувати взаємозв'язки з іншими економічними суб'єктами на ринку з метою зниження транзакційних витрат та уникнення необхідності диверсифікації видів діяльності ланцюга вартості, адже досвід співпраці з офіційними державними органами, які б сприяли їхній інтернаціоналізації, у них відсутній.

Третій елемент: переваги диверсифікації видів діяльності ланцюга вартості на закордонних ринках. Підприємства диверсифікують види діяльності ланцюга вартості на різних ринках з метою формування конкурентної переваги. Така диверсифікація, насамперед, пов'язана із високим рівнем трансферу нематеріальних активів, які створює підприємство.

Четвертий елемент: володіння унікальними ресурсами. Такі ресурси створюються через патентування та реєстрацію товарних знаків, формування унікальної організаційної структури, ефективне використання ліцензій та взаємозв'язків на ринку.

Сукупність перших трьох елементів притаманна «глобальним від початку» підприємствам, натомість наявність останнього елементу забезпечує досягнення конкурентної переваги підприємства у міжнародному масштабі.

На основі двох критеріїв: кількості скоординованих видів діяльності ланцюга вартості і кількості ринків, на яких здійснює діяльність підприємство, можна виокремити чотири типи «глобальних від початку» підприємств: експортер/імпортер початківець, транснаціональне торгівельне підприємство, географічно сконцентроване підприємство-початківець і глобальний початківець [16, с. 57-60] (табл. 1).

Таблиця 1

Класифікація «глобальних від початку» підприємств

Рівень координації видів діяльності ланцюга вартості підприємства	Кілька	Багато
Кілька географічно скоординованих видів діяльності ланцюга вартості	Експортер/імпортер	Торгове підприємство
Багато географічно скоординованих видів діяльності ланцюга вартості	Географічно сконцентроване підприємство	Глобальне підприємство

Джерело: [16, с. 59].

Експортер/імпортер початківець – це тип «глобального від початку» підприємства, інтернаціоналізація якого відбувається за рахунок торговельної діяльності. У цьому випадку прямі інвестиції на закордонних ринках є мінімальними. Підприємство здійснює торговельну діяльність на обмеженій кількості закордонних ринків, що характеризуються високим рівнем відповідності характеристик до вітчизняного ринку [16, с. 58].

Географічно сконцентроване підприємство-початківець намагається досягти конкурентних переваг завдяки координації багатьох видів діяльності ланцюга вартості на обмеженій кількості закордонних ринків за рахунок швидкого виявлення та задоволення потреб споживачів на специфічну продукцію. У такий спосіб створюється міжнародна ринкова мережа економічних суб'єктів (які контролюються даним підприємством на правах власності або співпрацюють з таким підприємством на довготерміновій основі), які спеціалізуються на реалізації окремих видів діяльності ланцюга вартості. Географічно сконцентровані підприємства-початківці здійснюють вхід на закордонні ринки через кооперативні та ієрархічні стратегії [16, с. 58-59].

Глобальний початківець найповніше відповідає характеристикам «глобальних від початку» підприємств. Таке підприємство намагається досягти конкурентних переваг не тільки завдяки високому рівню координації видів діяльності ланцюга вартості, але також і завдяки активному пошуку можливостей продажу продукції на багатьох закордонних ринках [16, с. 57-60].

Перевагами теорії «глобальних від початку» підприємств є: 1) визначення ресурсного забезпечення, яке необхідне для досягнення конкурентної переваги на закордонних ринках для новостворених підприємств; 2) визначення способів входу на закордонні ринки та вибору напрямку інтернаціоналізації (методик вибору закордонного ринку); 3) визначення взаємовідносин з іншими економічними суб'єктами під час інтернаціоналізації; 4) динамічний характер теорії; 5) застосування емпіричної перевірки кількісними та якісними методами. Недоліками цієї теорії є: 1) відсутність дослідження мотивів інтернаціоналізації; 2) відсутність аналізування впливу інтернаціоналізації на фінансові результати діяльності підприємства; 3) дослідження базуються виключно на принципі невідомості ринку; 4) дослідження базуються на даних новостворених підприємств; 5) положення теорії найбільш притаманні підприємствам високотехнологічних видів економічної діяльності, ринки базування яких належать до економічно розвинутих країн.

Теорія потенціалу організації (Organizational Capacity) розроблена A. Madhok [17, с. 39-61] як альтернатива інноваційній теорії інтернаціоналізації [18, с. 36-38]. Основою теорії потенціалу організації є положення ресурсного підходу стратегічного менеджменту [1], біхевіористської теорії [11] та універсальної теорії інтернаціоналізації [19, с. 305-322; 20, с. 23-32; 21, с. 11-24].

Згідно з підходом A. Madhok [17, с. 42] підприємство варто розглядати як сукупність необоротних та оборотних ресурсів, які перетворюються у потенціал підприємства за допомогою динамічних процесів. Ресурси підприємства можна класифікувати на: матеріальні, юридичні, трудові, організаційні та інформаційні [22, с. 5; 23, с. 3]. Ресурси і сформований на їхній основі потенціал підприємства є основою досягнення конкурентної переваги для підприємства за моделлю «VRIO» [3, с. 99-120]. Ця модель визначає умови ресурсного забезпечення підприємства для досягнення конкурентних переваг. Таким чином, ресурси повинні відповідати таким умовам: бути важливими для клієнтів (Valuable), бути унікальними (рідкісними) на конкретному ринку (Rare), бути технологічно складними для наслідування (Inimitable), а також бути добре організованими (Organized) [3, с. 105-112].

Конкурентна перевага підприємства на ринку досягається, насамперед, за рахунок володіння нематеріальними активами, які доцільно класифікувати на

впроваджені (embedded, E) і розроблені (але не впроваджені) (generic, G) [17, с. 46]. Таким чином, структура нематеріальних активів визначає спосіб входу на закордонний ринок: 1) підприємства, співвідношення впроваджених до розроблених (але не впроваджених) know-how яких є високим (результат володіння конкурентною перевагою E/G_f) вибирають ієрархічні стратегії входу на закордонні ринки [17, с. 46]; 2) підприємства, співвідношення використаних до наявних (але не використаних) маркетингових інформаційних ресурсів яких є високим (результат володіння конкурентною перевагою E/G_m) вибирають кооперативні стратегії входу на закордонні ринки [17, с. 48]; 3) підприємства, для яких виконується нерівність $E/G_f > E/G_m$, надають перевагу ієрархічним стратегіям входу на закордонні ринки [17, с. 49]; 4) підприємства, для яких виконується нерівність $E/G_f < E/G_m$, надають перевагу кооперативним стратегіям входу на закордонні ринки [17, с. 49]; 5) підприємства, співвідношення впроваджених до розроблених (але не впроваджених) know-how яких є високим і які належать до високоінноваційних видів економічної діяльності, повинні використовувати кооперативні стратегії входу на закордонні ринки, не зважаючи на можливості зниження трансакційних витрат [17, с. 51]; 6) згідно з положеннями теорії потенціалу організації варто надавати перевагу кооперативним стратегіям входу на закордонні ринки [17, с. 53].

Розвитком теорії потенціалу організації, характер якої є статичним, є теорія «динамічного потенціалу» (dynamic capabilities) [24, с. 509-533]. Ця теорія базується на понятті динамічного потенціалу, під яким розуміється здатність суб'єкта до поєднання (конфігурації), розвитку та реконфігурації внутрішнього і зовнішнього потенціалу, спрямовану на пристосування до впливу зовнішнього середовища [24, с. 516]. Конкурентна перевага (на основі володіння якою формується можливість входу підприємством на закордонні ринки) пов'язана з формуванням динамічного потенціалу завдяки управлінським процесам та ринковій позиції. Управлінські процеси повинні забезпечувати поєднання (конфігурацію) (дії статичного характеру), розвиток (дії динамічного характеру) та реконфігурацію (тобто трансформацію) існуючого потенціалу [24, с. 518-524].

Перевагами теорії потенціалу організації є: 1) визначення ресурсного забезпечення, необхідного для діяльності на закордонних ринках; 2) визначення впливу конфігурації ресурсного забезпечення на вибір стратегії входу на закор-

донні ринки; 3) динамічний характер теорії (в частині теорії «динамічного потенціалу»); 4) універсальний характер теорії за критерієм виду економічної діяльності, величиною суб'єктів економічної діяльності та країнами базування; 5) часткова емпірична перевірка. Недоліками цієї теорії є: 1) відсутність дослідження мотивів інтернаціоналізації; 2) відсутність дослідження напрямків інтернаціоналізації; 3) відсутність дослідження конкурентних взаємозв'язків підприємств в умовах інтернаціоналізації (виключно у теорії «динамічного потенціалу» взаємозв'язок визначається через ринкову позицію); 4) визначення впливу інтернаціоналізації на результати діяльності підприємства має загальний характер: якщо підприємство ефективно застосовує методики вибору стратегій входу на закордонні ринки відповідно до конфігурації власного потенціалу, тоді буде досягнуто позитивних фінансових результатів; 5) дослідження базуються виключно на принципі недосконалості ринку, що є причиною неповного аналізування ринкової поведінки підприємств.

Теорія LLL (Model LLL – Linkage – Leverage – Learning), розроблена J. A. Mathews [25, с. 5-27], досліджує проблеми інтернаціоналізації підприємств, які не володіють конкурентною перевагою, діяльність яких характеризується пізнім входом на закордонні ринки (MNE – latecomers), а їхніми країнами базування є країни, економіка яких розвивається. Вона сформована на основі аналізування інтернаціоналізації підприємств Китаю [25, с. 18-20]. Основою для формування базових положень теорії є три характерні ознаки досліджуваних суб'єктів інтернаціоналізації: 1) швидке прийняття управлінських рішень в умовах інтернаціоналізації; 2) організаційні інновації; 3) стратегічні інновації [25, с. 13-14]. На основі аналізування таких характерних ознак можна зробити висновок, що джерелом конкурентної переваги підприємств є міжнародна орієнтація управлінських працівників (власників), яка є запорукою закордонної експансії з метою отримання ресурсів, а саме «прихованих» нематеріальних активів [25, с. 17]. Таку ринкову поведінку підприємств можна визначити як перспективу «трампліну», яка полягає у тому, що підприємство трактує закордонну експансію як «трамплін» для розвитку, який дає можливість подолати інституційні і ринкові обмеження країни базування, а також власні слабкі сторони з метою отримання ресурсів, які дозволять конкурувати з транснаціональними

підприємствами, країнами базування яких є країни з високорозвинутою економікою [26, с. 481-498].

Перший елемент теорії LLL – взаємозв'язки (linkage) – пов'язаний з встановленням взаємозв'язків, які базуються на довготерміновій співпраці із закордонними економічними суб'єктами з метою отримання ресурсів (нематеріальних активів), до яких підприємство не має доступу на ринку країни базування. Такі підприємства надають перевагу кооперативним стратегіям входу на закордонні ринки. Другий елемент теорії – важіль (leverage) – пов'язаний з пошуком закордонних партнерів для співпраці з метою створення ринкової мережі, яка дозволить підприємству отримати доступ до більшої кількості ресурсів (нематеріальних активів), ніж його конкуренти. Окрім цього, підприємство здійснює пошук доступу до нематеріальних активів, використання яких би забезпечило зменшення його слабких сторін і в майбутньому будуть основою для досягнення конкурентної переваги. Третій елемент моделі LLL – навчання (learning) – пов'язаний з формуванням технологій швидкого навчання (управління інформаційними ресурсами та засвоєнням інформації) і трансформацією інформації у нематеріальні активи, що дозволяє отримати конкурентну перевагу.

Класична теорія LLL була доповнена Р.Р.Лі [27, с. 43-59]. Основою для доповнення положень теорії LLL було врахування концепції вартості трансакції [28, с. 131-145], на основі чого було сформульовано три положення: 1) трансакція не тільки передбачає використання ресурсів, але й має внутрішню вартість; 2) трансакція не тільки передбачає конфігурацію ресурсів, але також зумовлює необхідність їхньої координації; 3) аналізування ефективності трансакцій повинно здійснюватись на основі масиву даних багатьох економічних суб'єктів, а не на основі даних окремого підприємства [27, с. 47].

На основі дослідження та врахування вартості трансакції і навчання в умовах інтернаціоналізації можна таким чином класифікувати управління інформаційними ресурсами та засвоєнням інформації: використання і створення інформаційних ресурсів та самостійне управління і управління на кооперативних засадах інформаційними ресурсами. Така класифікація дозволяє виокремити чотири напрямки управління інформаційними ресурсами та засвоєнням інформації: 1) вдосконалення і підвищення ефективності використання інформаційних ресурсів, якими підприємство вже володіє; 2) самостійне дослідження та

створення нових інформаційних ресурсів і методик засвоєння інформації; 3) отримання інформаційних ресурсів і методик засвоєння інформації від партнерів; 4) спільне дослідження та створення нових інформаційних ресурсів на кооперативних засадах [27, с. 49] (табл. 2).

Таблиця 2

Класифікація напрямків управління інформаційними ресурсами і засвоєнням інформації

Самостійне або створення кооперативне управління	Використання наявних інформаційних ресурсів і методик засвоєння інформації	Використання нових інформаційних ресурсів і методик засвоєння інформації
Самостійне дослідження та створення нових інформаційних ресурсів і методик засвоєння інформації	<p>Вдосконалення і підвищення ефективності використання інформаційних ресурсів, якими підприємство вже володіє</p> <p>Характеристики підприємств даного напрямку:</p> <ul style="list-style-type: none"> • середній рівень впливу на прийняття управлінських рішень власників; • обсяг інформації про закордонні ринки не є істотним; • даний напрямок не є вигідним для підприємств, які вибирають стратегію пізнього входу на закордонний ринок; • даний напрямок не є вигідним для стимулювання прямих іноземних інвестицій; • даний напрямок є вигідним для підприємств, які входять на менш розвинуті ринки, ніж ринок країни базування; • даний напрямок є характерним для підприємств, які знаходяться в середніх фазах розвитку; • даний напрямок є вигід- 	<p>Самостійне дослідження та створення нових інформаційних ресурсів і методик засвоєння інформації</p> <p>Характеристики підприємств даного напрямку:</p> <ul style="list-style-type: none"> • середній рівень впливу на прийняття управлінських рішень власників; • обсяг інформації про закордонні ринки є істотним; • даний напрямок є вигідним для підприємств, які вибирають стратегію пізнього входу на закордонний ринок; • даний напрямок є вигідним для стимулювання прямих іноземних інвестицій; • даний напрямок є вигідним для підприємств, які входять на більш розвинуті ринки, ніж ринок країни базування, або ринки з аналогічними характеристиками; • даний напрямок є характерним для підприємств, які знаходяться в середніх фазах розвит-

	<p>ним для підприємств з низьким рівнем здатності засвоєння нової інформації, запровадження нових нематеріальних активів (в тому числі і отриманих на кооперативних засадах)</p>	<p>ку;</p> <ul style="list-style-type: none"> • даний напрямок є вигідним для підприємств з високим рівнем здатності засвоєння нової інформації, запровадження нових нематеріальних активів; • даний напрямок не є вигідним для підприємств з низьким рівнем здатності засвоєння інформації, запровадження нових нематеріальних активів, отриманих на кооперативних засадах
<p>Спільне дослідження та створення нових інформаційних ресурсів на кооперативних засадах</p>	<p>Отримання інформаційних ресурсів і методик засвоєння інформації від партнерів Характеристики підприємств даного напрямку:</p> <ul style="list-style-type: none"> • низький рівень впливу на прийняття управлінських рішень власників; • обсяг інформації про закордонні ринки є істотним; • даний напрямок є вигідним для підприємств, які вибирають стратегію пізнього входу на закордонний ринок; • даний напрямок є вигідним для стимулювання експортних операцій; • даний напрямок є вигідним для підприємств, які входять на більш розвинуті ринки, ніж ринок країни базування, або ринки з аналогічними характеристиками; • даний напрямок є характерним для підприємств, які знаходяться у ранніх фазах розвитку; • даний напрямок є вигідним для підприємств з високим рівнем здатності за- 	<p>Спільне дослідження та створення нових інформаційних ресурсів на кооперативних засадах Характеристики підприємств даного напрямку:</p> <ul style="list-style-type: none"> • високий рівень впливу на прийняття управлінських рішень власників; • обсяг інформації про закордонні ринки є істотним; • даний напрямок є вигідним для усіх підприємств, не залежно від часу входу на закордонний ринок; • даний напрямок є вигідним для усіх підприємств, не залежно від виду стратегії входу на закордонні ринки; • даний напрямок є вигідним для усіх підприємств, не залежно від характеристик ринку у порівнянні з ринком країни базування, закордонні ринки розглядаються як збутова мережа; • даний напрямок є характерним для підпри-

	<p>своєння нової інформації, запровадження нових нематеріальних активів (в тому числі і отриманих на кооперативних засадах)</p>	<p>емств, які знаходяться у пізніх фазах розвитку;</p> <ul style="list-style-type: none"> • даний напрямок є вигідним для підприємств з максимальним рівнем здатності засвоєння нової інформації, запровадження нових нематеріальних активів (в тому числі і отриманих на кооперативних засадах)
--	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Джерело: [27, с. 49].

Для підприємств, які вибирають окремі напрямки управління інформаційними ресурсами і засвоєнням інформації є характерним вибір різних видів стратегії входу на закордонні ринки [27, с. 50]. Характеристика напрямків управління інформаційними ресурсами і засвоєнням інформації, які вибирають пізній вхід на закордонні ринки: 1) основою є отримання інформаційних ресурсів і методик засвоєння інформації від партнерів (перший етап), на основі чого відбувається вдосконалення і підвищення ефективності використання інформаційних ресурсів, якими підприємство вже володіє або самостійне дослідження та створення нових інформаційних ресурсів і методик засвоєння інформації (другий етап), а потім спільне дослідження та створення нових інформаційних ресурсів на кооперативних засадах (завершальний етап). Такий напрямок є характерним для підприємств, що розвиваються та прагнуть досягти значних стратегічних цілей та вибирають пізній вхід на закордонні ринки; 2) напрямки, пов'язані із самостійним дослідженням та створенням нових інформаційних ресурсів і методик засвоєння інформації є пріоритетними для підприємств, що прагнуть досягти значних стратегічних цілей та вибирають пізній вхід на закордонні ринки; 3) напрямки, пов'язані із отриманням інформаційних ресурсів і методик засвоєння інформації від партнерів є пріоритетними для підприємств, що прагнуть досягнути значних стратегічних цілей та вибирають пізній вхід на закордонні ринки; 4) перехід з одного етапу до наступного є достатньо складним для підприємств, що вибирають пізній вхід на закордонні ринки, зокрема, перехід з другого етапу до завершального; 5) підприємства, що вибирають пізній вхід на закордонні ринки, на завершальному етапі управління інформаційними ресурсами і засвоєнням інформації можуть вибирати будь-яку стратегію

входу на закордонний ринок; 6) на першому етапі управління інформаційними ресурсами і засвоєнням інформації підприємство вибирає кооперативну стратегію входу, здійснюючи експорт продуктів переробки, коли закордонний партнер надає технології та інформацію про закордонний ринок; 7) підприємства, що вибирають напрямок вдосконалення і підвищення ефективності використання інформаційних ресурсів, якими підприємство вже володіє, застосовують ієрархічні стратегії входу, здійснюючи пряме іноземне інвестування; 8) підприємства, що вибирають напрямок самостійного дослідження та створення нових інформаційних ресурсів і методик засвоєння інформації, як правило, застосовують ієрархічні стратегії входу, створюючи підприємства з іноземними інвестиціями з власною домінуючою часткою; 9) підприємства, що вибирають напрямок спільного дослідження та створення нових інформаційних ресурсів на кооперативних засадах, застосовують кооперативні стратегії входу без створення спільного підприємства (виключно спільно здійснюючи науково-дослідні роботи та маркетингові дослідження) або на основі створення спільного підприємства з рівними частками участі партнерів [27, с. 50-54].

Перевагами теорії LLL інтернаціоналізації підприємства є: 1) визначення таких мотивів інтернаціоналізації як закордонна експансія з метою отримання ресурсів («прихованих» нематеріальних активів); 2) визначення ресурсного забезпечення інтернаціоналізації та напрямків управління інформаційними ресурсами і засвоєнням інформації в умовах інтернаціоналізації; 3) встановлення взаємозв'язку напрямків управління інформаційними ресурсами і засвоєнням інформації та вибору стратегії входу на закордонні ринки; 4) дослідження взаємозв'язків з іншими економічними суб'єктами; 5) дослідження базуються на двох принципах: недосконалість ринку і пристосування до його умов; 6) динамічний характер теорії; 7) універсальність теорії за критерієм приналежності до виду економічної діяльності; 8) емпірична перевірка. Недоліками цієї теорії є: 1) відсутність визначення чіткого взаємозв'язку між рівнем інтернаціоналізації та фінансовими результатами; 2) положення теорії найбільш притаманні для великих підприємств, країнами базування яких є країни, що розвиваються.

Висновки. У статті виокремлено чотири теорії інтернаціоналізації підприємств, основним об'єктом дослідження виступає ресурсне забезпечення дія-

льності підприємств в умовах інтернаціоналізації, а також ресурсний потенціал підприємства, що забезпечує досягнення конкурентної переваги міжнародного характеру. Обґрунтування окремих переваг та недоліків кожної з теорій інтернаціоналізації підприємств, які варто зарахувати до групи ресурсних, надає можливість використати положення ресурсних теорій інтернаціоналізації для формування конкурентних переваг підприємства в умовах інтернаціоналізації. Для вітчизняних високотехнологічних підприємств, які спеціалізуються на розробленні програмного забезпечення, особливої актуальності набувають можливості використання положень теорії «глобальних від початку» підприємств, адже більшість з них активно здійснюють зовнішньоекономічну діяльність та, насамперед зорієнтовані на виконання закордонних замовлень. Однак українські підприємства мають найбільше можливостей скористатися положеннями теорії LLL, адже розроблення даної теорії базувалося саме на основі дослідження інтернаціоналізації підприємств саме з аналогічними характеристиками, а сучасні економічні умови в Україні варто охарактеризувати як економіка, що розвивається. Саме тому надання пріоритету розвитку трьох основних елементів інтернаціоналізації – формуванню ринкових взаємозв'язків (з метою отримання ресурсів (нематеріальних активів), до яких підприємство не має доступу на ринку країни базування), використання важеля співпраці з закордонними партнерами (з метою отримання доступу до більшої кількості ресурсів (нематеріальних активів), ніж його конкуренти та оптимізації входу на закордонні ринки), а також навчання (формуванням технологій швидкого навчання (управління інформаційними ресурсами та засвоєнням інформації) і трансформацією інформації у нематеріальні активи, що дозволяє отримати конкурентну перевагу), дозволить скористатись надзвичайно успішним досвідом інтернаціоналізації підприємств Китаю та забезпечить ефективність інтернаціоналізації вітчизняних підприємств. Перспективами подальших досліджень є побудова моделей маркетингових стратегій інтернаціоналізації підприємств, адже це актуальний спосіб удосконалення та підвищення ефективності їхньої діяльності.

1. Penrose E. T. The Theory of the Growth of the Firm. - New York: John Wiley, 1959. – 248 p.
2. Wernerfelt B. A Resource-based view of the firm // Strategic Management Journal. – 1984. – Volume 5, Issue 2. - pp. 171-180.
3. Barney J. Firm resources and sustained competitive advantage // Journal of management. – 1991. – Volume 17, No. 1. – pp. 99-120.
4. Топольницька Т. Б. Теоретичні засади організаційно-економічного забезпечення зовнішньоекономічної діяльності підприємства / Т. Б. Топольницька // Всеукраїнський науково-виробничий журнал «Інноваційна економіка». – 2013. – № 2. – С. 84-88.
5. Кватернюк К. Ю. Особливості формування фінансових ресурсів зовнішньоекономічної діяльності машинобудівного підприємства / К. Ю. Кватернюк // Галицький економічний вісник. – 2012. – №1(34). – с. 102-108.

Оцінка розподілу продуктивних сил по регіонах України

Стаття присвячена оцінці складових продуктивних сил регіонів України. Викладено асиметричність розміщення продуктивних сил та запропоновано шляхи розвитку продуктивних сил з урахуванням наслідків від просторової асиметрії.

The article is devoted to the evaluation of components of the productive forces of Ukraine. Revealed the asymmetry of the distribution of productive forces and the ways of development of the productive forces with regard to the consequences of spatial asymmetry.

Ключові слова: продуктивні сили, матеріальна складова продуктивних сил, людські ресурси, асиметрія розміщення продуктивних сил.

Вступ. Продуктивні сили регіонів України знаходяться сьогодні у найкращому стані. На виникнення такої ситуації вплинуло багато факторів. По-перше, це загальна економічна та політична криза в Україні, обрив зв'язків з партнерами за кордоном, по-друге, соціальні проблеми, що безпосередньо вплинули на людську складову продуктивних сил, по-третє, відсутність контролю за виконанням програм розвитку економіки регіонів та інше. У кризовий період здійснюється закриття багатьох підприємств та установ, що значно впливає на загальну картину розподілу продуктивних сил по регіонах України, відбувається перетік робочої сили у інші регіони, що вносить суттєвий дисбаланс у їхні внутрішні ринки праці. Така ситуація не може не відобразитися на економічному розвитку регіонів. У зв'язку з цим набуває актуальності необхідність проведення оцінки розподілу продуктивних сил з метою надання рекомендацій щодо корегування програм розвитку регіональних систем.

Проблемами оцінювання продуктивних сил займався багато як зарубіжних, так і українських вчених. Серед них такі вчені як М.А. Хвесик [1], М.О. Кизим, І.А. С.Ф. Покропивний, І.А. Франів, С. Єрьомін, С.Л. Брю, С.В. Мних, В.М. Геєць, О.О. Черевко [2] та багато інших досліджували та розробляли методичні та методологічні підходи до оцінки продуктивних сил

регіонів. Але ця проблематика має широке коло аспектів, які ще й досі потребують більш досконалого вивчення.

Метою статті є оцінювання розміщення продуктивних сил по регіонах України з наступним наданням рекомендацій щодо виведення їх з кризового стану.

Різноманітні дослідження асиметрії продуктивних сил мають своєю ціллю виявити чинники впливу та причини їх виникнення, а також передбачити наслідки таких дій на розвиток економічної системи регіону. Схема факторів впливу на прояв диспропорцій представлена на рис. 1.

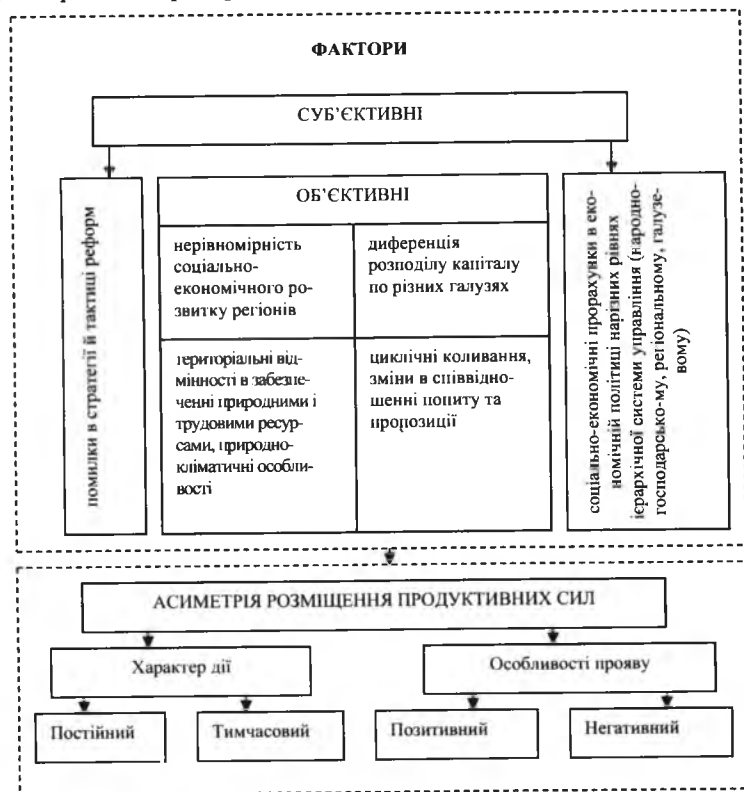


Рис. 1. Схема факторів впливу на прояв асиметрії розміщення продуктивних сил*

* Розробка автора з використанням джерел [1–2]

Необхідність розробки заходів щодо подолання негативних наслідків асиметричного розміщення продуктивних сил вимагає залучення усіх можливих ресурсів, адже негативними проявами асиметрії є соціально-економічна нестійкість у регіонах та політична розбалансованість.

Для виявлення економічних диспропорцій вчені використовують показник валової доданої вартості, оскільки він є найбільш узагальненим (до його складу включається заробітна плата найманих працівників, валовий прибуток, а також податки за мінусом субсидій та преференцій на виробництво).

У останні роки простежується тенденція до збільшення показника валової доданої вартості в основних цінах як у загальному вигляді, так і на душу населення.

Найбільші показники валової доданої вартості в основних цінах у 2012 році були зафіксовані у так званих індустріально-розвинених регіонах: м. Київ та Київська область, Донецька, Дніпропетровська і Харківська області. А найнижчі показники притаманні в основному аграрним та аграрно-промисловим регіонам: Чернівецька, Тернопільська, Херсонська області (рис. 2).

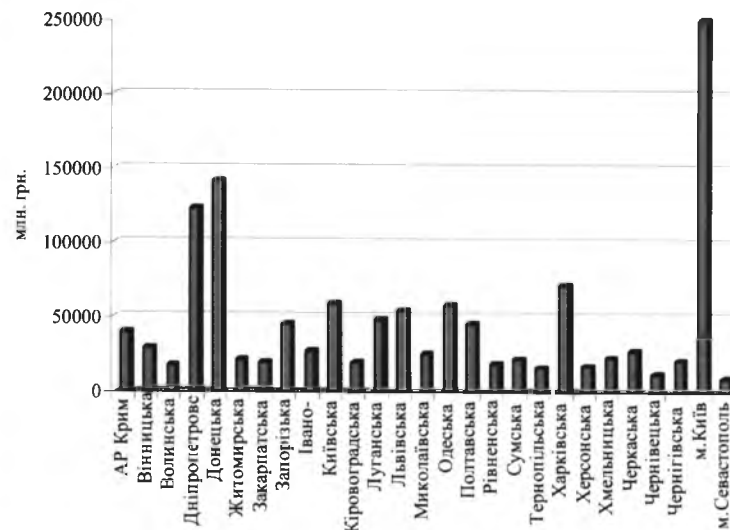


Рис. 2. Валова додана вартість в основних цінах за регіонами [3]
Розвиток економічних систем регіонів тісно пов'язаний з інвестиційними

надходженнями. Продуктивні сили регіону розвиваються швидшими темпами при раціональній інвестиційній діяльності, а саме при капіталовкладеннях.

Згідно до Закону України «Про інвестиційну діяльність», «інвестиції у відтворення основних фондів і на приріст матеріально-виробничих запасів здійснюються у формі капітальних вкладень» [4].

Звідси, «капітальні інвестиції (вкладення) – це витрати на капітальне будівництво, придбання (виготовлення власними силами) основних засобів, придбання чи виготовлення інших необоротних матеріальних активів, придбання чи виготовлення нематеріальних активів, а також формування основного стада, які здійснюються в даному періоді з метою отримати економічні вигоди в майбутньому» [4].

Регіони набувають все більшої самостійності, і це розширює коло можливостей до їх розвитку. Регіональні програми передбачають досить велику кількість заходів щодо залучення інвестицій до різних галузей. Залучення та раціональне освоєння інвестиційних надходжень – є найважливішим завданням інвестиційної регіональної політики.

Асиметрія капітальних інвестицій у регіони України є досить суттєвою. Найбільша кількість коштів залучається до промислово розвинених регіонів або регіонів, що швидко розвиваються. Проаналізувавши дані за січень-червень 2014 року, отримано наступні результати: значну кількість інвестицій зосереджено у семи областях України (Дніпропетровська, Донецька, Луганська, Одеська, Київська, Полтавська та Львівська області) та місті Києві. Сумарна питома вага усіх капітальних інвестицій у цих регіонах склала 71,1 %. Зосередження інвестицій у основному капіталі підприємств надає відповідним галузям додаткового поштовху до розвитку. 59,0 % усіх інвестицій вкладено саме у виробничу сферу, інша частина – у житлову [3].

Із цього дослідження вже видно наявну асиметрію розміщення продуктивних сил. Адже інвестори здійснюють вкладення у східні регіони, а центральний, західний та південний представлені тільки одними областями. Столиця та Київська область за кількістю інвестицій стоять осторонь інших регіонів, таким чином створюючи вагомий дисбаланс у інвестиційному полі сусідніх областей.

Іншою складовою продуктивних сил – є людські ресурси. І вони відігра-

ють важливу роль у розвитку економічної системи регіонів. Для аналізу цієї складової, необхідно дослідити демографічні та соціальні показники. Адже наслідки асиметричності у цих показниках безпосередньо впливають на загальний стан продуктивних сил регіонів.

Розселення населення здійснює значний вплив на соціально-економічний розвиток регіонів. Для дослідження розселення, частіше за все використовують показник кількості населення у регіоні, рідше – населення на одиницю площі регіону. Останній – більш точно характеризує показник розселення і інформація не викривляється, бо корегується на розмір території. На рис 3 представлені результати розміщення населення по регіонах з урахуванням розміру території.

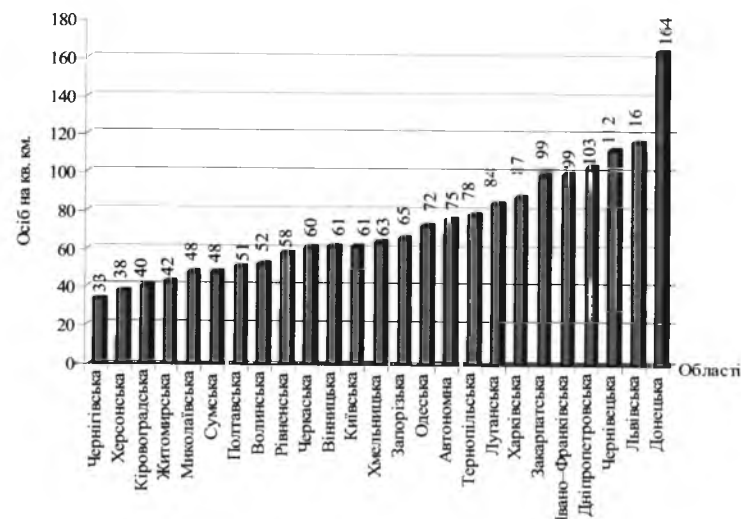


Рис. 3 Густота населення по регіонах з урахуванням розміру території за 2013 рік (осіб на км²) [5]

З такого дослідження слід зробити висновок, що Донецька область є найбільш густонаселеним регіоном з високим трудовим потенціалом. Також високий показник населеності на квадратний кілометр мають Львівська, Чернівецька та Дніпропетровська області. Тут слід звернути особливу увагу на Дніпропетровську та Донецьку області, адже ці регіони мають досить велику

площу, і у світлі отриманих показників їх по праву можна вважати самими густонаселеними областями. А Чернігівська та Херсонська області також займають великі території, але кількість населення значно менша за попередніх представників. У зв'язку з чим ці регіони слід рахувати як малонаселені. Зміни, які відбулися у порівнянні з попереднім роком дуже незначні і лише у дев'яти областях. Зменшення по густоті населення відбулося лише у Закарпатській області на одну особу. Диспропорції розселення негативно впливають на розміщення виробництва та на загальний соціально-економічний розвиток регіонів у цілому.

Щодо відтворення кваліфікованої робочої сили, то починаючи з 2007 року почався спад прийому абітурієнтів до ВУЗів. Така ситуація пов'язана загалом зі зниженням кількості населення та минулим спадом народжуваності починаючи з дев'яностих років минулого століття. Зосередження ж студентських центрів гарантує інтелектуальне відродження інтелектуальної складової продуктивних сил. Найбільше студентів випустили ВУЗи Харківської, Київської, Донецької, Львівської, Одеської та Дніпропетровської областей. У сумі у 2013 році вони складають 62,3 % від усіх випускників ВУЗів по Україні [6].

Таким чином, проаналізувавши обидві складові продуктивних сил (матеріальну та людську), слід зробити такі висновки:

високі показники валової доданої вартості в основних цінах виявлені в промислово-розвинених регіонах, а найнижчі – у аграрних та аграрно-промислових. Це означає, що промисловість розвивається значно швидшими темпами, аніж аграрна галузь. Такий нахил негативно відображається на економічному розвитку регіонів України;

інвестиції, як важлива рушійна сила розвитку, залучаються в основному до Центрального та Східного регіонів України, чим пришвидшують їх розвиток та посилюють прірву між іншими економічними регіонами;

асиметричність розселення прямопропорційна розміщенню виробництва та концентрації господарських комплексів;

розвиток освітніх закладів та удосконалення підготовки фахівців зумовлює інтелектуальний підйом та якісне покращення продуктивних сил регіонів, пришвидшує темпи розвитку економічних регіональних систем та України в цілому.

Отже, оцінка продуктивних сил регіонів України показала, що на розміщення продуктивних сил впливають багато факторів, дія яких зумовлює їх асиметричність. Передбачаючи такі наслідки слід здійснити перегляд інвестиційної регіональної політики та загальних регіональних програм розвитку тих регіонів, які потребують інвестиційних впливань щодо приваблення інвесторів. Іншою ж складовою розвитку регіонів – є розвиток людської складової продуктивних сил. Підвищення якості робочої сили дозволить залучати до роботи більш кваліфікованих спеціалістів, таким чином підвищуючи конкурентоспроможність певної галузі, чи навіть регіону.

Література

1. Хвесик М.А. Оцінка регіональних особливостей локалізації основних показників розвитку продуктивних сил України / А.М. Хвесик // Економіка АПК. – 2010. – № 6. – С. 17–30.
2. Черевко О.О. Методичні підходи до оцінки економічного розвитку регіональних продуктивних сил / О.О. Черевко // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. – 2009. – випуск 16. – ч. II. – С. 287–293.
3. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : // <http://www.ukrstat.gov.ua/>
4. Про інвестиційну діяльність : Закон України від 9.11.2013, № 1560-12 // Голос України від 21.11.1991.
5. Регіони України за 2013 рік : [статистичний збірник] у двох томах / За редакцією О.Г. Осауленка. – К. : Державна служба статистики України, 2013. – Т. 1 – 332 с.
6. Основні показники діяльності вищих навчальних закладів України на початок 2013/ 14 року : [статистичний бюлетень] / Відповідальний за випуск І.В. Калачова. – К. : Державна служба статистики України, 2014. – 165 с.

Оцінка ефективності управління через результативність діяльності

Розглянуто положення та принципи ефективного управління за умов мінімізації ризику та нейтралізації загроз. Запропоновано підхід щодо оцінки ефективності управління підприємством (як системи) через комплексну оцінку результативності окремих видів діяльності.

Побудовано систему показників оцінки фінансових результатів різних напрямків діяльності підприємства. Акцентовано увагу на особливості застосування показників доходності і прибутковості. Наведено основні розрахункові форми і джерела для одержання інформації.

Position and principles of effective management is considered at the terms of minimization of risk and neutralization of threats. Offered approach in relation to the estimation of efficiency of management an enterprise (as systems) through the complex estimation of effectiveness of separate types of activity.

The system of indexes of estimation of financial results of different directions of activity of enterprise is built. Attention is accented on the feature of application of indexes of profitableness and profitability. Basic calculation forms and sources are resulted for the receipt of information.

Ключові слова: управління, ефективність управління, ризик, загрози, оцінка, результативність, доходність, прибутковість.

Вступ. Важливим завданням сучасного менеджменту є визначення політики організації, що охоплює сукупність нормативних вимог, які висуваються до працівників підприємства, та способів виконання цих вимог, а також загальноприйнятих норм поведінки та співдіяльності.

Деякі закордонні науковці вважають, що однією з основних функцій управління є створення умов, необхідних для подальшого успішного функціонування підприємства [1]. Тому на підприємствах економічно розвинутих країн основним принципом і орієнтиром менеджменту є не максимізація прибутку, а успішне управління не лише за стабільних поточних умов діяльності але й у ризикових ситуаціях чи кризовому стані, що в перспективі забезпечує найбіль-

шу фінансову стійкість підприємницьких фірм і загальне стабільне становище на ринку загалом.

Можна виділити наступні основні положення, на яких має ґрунтуватись ефективне управління на підприємстві:

1) масштабність. Необхідно охопити всі можливі види діяльності підприємства, виявити сфери виникнення ризиків чи зовнішніх загроз з метою зменшення ступеня невизначеності до мінімуму;

2) мінімізація. Підприємство повинне мінімізувати кількість (спектр) можливих ризиків та загроз, а також ступінь їхнього впливу на свою діяльність за допомогою різноманітних сучасних методів управлінського впливу (лімітування, хеджування, страхування ризиків тощо);

3) адекватна реакція. Підприємство має швидко реагувати на внутрішні та зовнішні зміни, які призводять до виникнення реального ризику чи загроз безпечі функціонування організації, за допомогою постійного і безперервного моніторингу та за рахунок ефективної організації робіт по розробці стратегії розвитку підприємства;

4) зважене прийняття ризику та нейтралізація загроз. Тільки в тому разі, коли ризик є обґрунтованим, підприємство може прийняти його. Необхідно ще до початку діяльності підприємства визначити, чи будуть перевищувати результати діяльності затрати; приймати ризик тільки у допустимих розмірах (зазвичай величина втрат не повинна перевищувати суму доходів або власних коштів); завчасно прогнозувати можливі наслідки у випадку реалізації ризику. Зовнішні загрози у більшості випадків вимагають більш суттєвих заходів по їх нейтралізації, або пристосування умов функціонування підприємства до їх дії.

Отже, основою системного підходу до управління організацією за умов ризику і невизначеності є такі принципи:

- принцип класифікації (дозволяє обмежувати кількість факторів ризику чи загроз, що визначаються цілями і вимогами точності розрахунків);
- принцип інформаційної єдності (вимагає, щоб вихідні параметри, а також похідні та узагальнюючі показники адекватно характеризували виявлені фактори);

- принцип узгодженості критеріїв (передбачає пов'язування оцінки факторів на різних рівнях узагальнення - оцінка об'єкта як системи не повинна суперечити оцінці на рівні окремих операцій, видів діяльності тощо).

Одним із можливих напрямів реалізації даних положень та принципів може бути оцінка ефективності управління підприємством (як системи) через комплексну оцінку результативності окремих видів діяльності.

Проблема оцінки результативності діяльності підприємницьких систем завжди посідала важливе місце серед актуальних проблем економічної науки. Зацікавленість нею виникає на різних рівнях управління економікою – від власників приватного підприємства до керівників держави. Термін “результат” може розглядатись як наслідок зміни стану певного об'єкта, зумовлений здійсненням виробничо-комерційної операції. Якщо провести математичну аналогію, то результат – приріст деякої змінної або різниця її попереднього і наступного значень. Зрозуміло, що значення цього приросту може бути як додатним, так і від'ємним або взагалі нульовим. Подібно до цього й результат може бути як позитивним, коли зміни є корисними, так і негативними, коли зміни деструктивні, або нульовим, коли змін немає. Утім, останній випадок, а саме коли результат нульовий, можна в конкретних умовах вважати або позитивним, або негативним результатом і окремо не розглядати.

Таким чином, існує як об'єктивна зміна стану певної системи (об'єкта), та і її оцінка. Ця оцінка може мати кількісний і якісний характер. Типовим прикладом якісних оцінок може виступати розподіл множини результатів на позитивні, негативні та нейтральні. Що ж стосується кількісного оцінювання, то воно здійснюється за допомогою різноманітних показників, які можна поділити на дві великі групи: загальні і часткові.

Результатами здійснення підприємством різних напрямків виробничо-комерційної діяльності можуть бути обсяги виготовленої чи реалізованої продукції в натуральному чи вартісному (за чистою доданою вартістю, собівартістю, оптовими чи роздрібними цінами) виразі або прибуток (валовий, операційний, фінансовий, чистий тощо). Але ж сама по собі величина цих результатів не дає змоги зробити висновки про ефективність або неефективність роботи підприємства, оскільки невідомо, якою ціною отримані ці результати. Звідси, для отримання об'єктивної діагностики результативності підприємства необхідно

також враховувати оцінку тих витрат, що дали змогу отримати ті чи інші результати. Процес підприємницької діяльності здійснюється через поєднання факторів, що його визначають: засобів праці (основні фонди), предметів праці (оборотні фонди), робочої сили (трудові ресурси). Крім того, істотним чином на виробництво впливає фінансовий стан підприємства, а також певні організаційні, управлінські, технологічні та інші переваги, що відображаються як нематеріальні ресурси. Тобто, за оцінку витрат логічно взяти врахування всіх перелічених ресурсів. Загальна методологія визначення результативності може бути формалізована таким співвідношенням:

$$R = \frac{P}{B}, \quad (1)$$

де R – результативність (ефективність);

P – результат (ефект);

B – витрати (ресурси).

При цьому необхідно враховувати, що, як правило, перелік ресурсів підприємства, котрі визначають його результативність, не є невичерпними і не альтернативними. Також в конкретних умовах на ефективність діяльності підприємства можуть чинити істотний вплив інші фактори (як внутрішні так і зовнішні).

Взагалі ж питання стосовно того, що вважати результатами виробництва, а що – витратами, які зумовили появу цих результатів, є дискусійними. Учені-економісти висунули чимало пропозицій стосовно вирішення цього питання [2, 3, 4 та ін.]. Але з усієї їх множини найбільш обґрунтовані точки зору можна об'єднати в межах таких трьох підходів.

1) ресурсний – економічний результат порівнюється з економічною оцінкою ресурсів, які було задіяно.

2) витратний – економічний результат порівнюється з поточними витратами, які безпосередньо пов'язані з його досягненням.

3) ресурсно-витратний, що як це видно з самої назви, являє собою певний компроміс між двома попередніми. Тобто до уваги береться як певна оцінка наявних ресурсів, так і оцінка поточних витрат. Проте застосування цього підходу має дуже зваженим і обережним, адже виникає проблема подвійного

рахунку, а також значного впливу галузевих особливостей діяльності (фондомісткості, капіталомісткості, трудомісткості тощо).

Кожен з цих підходів має свої переваги та недоліки, і доцільність застосування того чи іншого з них визначається конкретними обставинами й поставленими завданнями.

Що стосується чисельника формули ефективності, то тут також можна виділити три найзагальніші підходи.

1. За результат приймається валова вартість створеного за повний період продукту (наприклад, виготовлена або реалізована продукція за оптовими цінами). При оцінці використовуються показники дохідності.

2. Результатом виступає прибуток. Це досить поширений підхід, і при його застосуванні формується множина показників рентабельності, коли прибуток співвідноситься з собівартістю або з вартістю основних фондів, або з величиною активів підприємства чи його капіталом, тощо. При розрахунку рентабельності у чисельнику формули можна використовувати різні величини прибутку:

- валовий прибуток – враховується лише один напрямок діяльності підприємства (основна діяльність), не враховуються адміністративні, збутові витрати, інші операційні витрати, інші операційні доходи, фінансові доходи і витрати (якраз вони включають витрати на обслуговування кредиту) і т.д. Для багатьох підприємств валовий прибуток може значно відрізнятись від чистого прибутку. Крім податку, вагоме місце займають адміністративні витрати для великих промислових підприємств, збутові витрати для всіх підприємств в умовах конкуренції. Якщо підприємство займається фінансовою і інвестиційною діяльністю, то значний вплив на фінансові результати здійснює величина фінансових доходів і витрат (ф.№ 2, р.050/р.055 – де ф.№2 – форма 2 «Звіт про фінансові результати»);

- операційний прибуток – враховується тільки операційна діяльність, не враховується фінансова і надзвичайна діяльність (ф.№ 2, р.100/р.105);

- операційний прибуток + прибуток від фінансової діяльності – не враховується надзвичайна діяльність (ф.№ 2, р.170/р.175);

- операційний прибуток + прибуток від фінансової діяльності + надзвичайний прибуток (ф.№ 2, р.170/р.175 + р.200 – р.205).

Величина прибутку за двома останніми варіантами в багатьох випадках рівна (надзвичайні витрати і доходи, як правило, відсутні).

3. За результат приймається сума прибутку та амортизації. Річ у тім, що з точки зору попереднього підходу підприємство, яке має збиток, тобто від'ємну величину прибутку (що визначаються за тією або іншою законодавчо визначеною методологією), автоматично є нерентабельним, а отже, й неефективним. Але для перехідної економіки, у якій відбуваються інтенсивні трансформаційні процеси, на думку окремих економістів, ефективною, тобто результативною може вважатися діяльність і такого підприємства яке не може забезпечити певного відтворення своїх ресурсів, передусім основних фондів. Ідеться про те, що втрати суспільства в разі ліквідації такого підприємства будуть все ж більшими ніж тоді, коли воно продовжуватиме діяльність до повного спрацювання своїх основних фондів. Але, одночасно постає питання: якщо у чисельнику до величини прибутку додається сума амортизації (ф.№ 2, р.260) чи доцільно дану величину віднімати із знаменника (від загальної суми витрат).

Розглядаючи підходи щодо оцінки результативності діяльності підприємства, ми говорили як про показники, що обчислюються у величині обсягу виробництва так і обсягу реалізації продукції. Але, необхідно підкреслити, що доходом і прибутком у ринкових умовах можна вважати не ту величину, що на папері (одержану в результаті математичних розрахунків), а ту, яка була одержана в результаті реалізації продукції.

Для сучасного етапу розвитку вітчизняної економіки характерна наявність значної кількості збиткових підприємств, або підприємств з нестабільним рівнем фінансових показників. На цих підприємствах показники фінансових результатів (прибутку) можуть одержати від'ємні значення на протязі декількох періодів. Одночасно можна спостерігати зміни знаку цих показників, тобто прибутки можуть змінюватись збитками і навпаки. В той же час для деяких підприємств, які тривалий період часу одержують збитки і списують їх на зменшення статутного фонду, можна спостерігати, що перший розділ пасиву балансу ("Власний капітал") також отримує від'ємне значення.

У відповідності до теорії розрахунку статистичних показників, прийнято не визначати похідні розрахункові показники для від'ємних значень (напри-

клад, рентабельність), темпи зростання і темпи приросту цих від'ємних показників. Таке становище призводить до неможливості вирішення таких завдань:

– порівняння показників з протилежними значеннями і від'ємних показників;

– побудови тенденції розвитку і зміни показників;

– прогнозування майбутніх значень показників.

Для діагностики фінансових результатів різних напрямків діяльності підприємства нами пропонується використовувати цілу множину показників доходності і рентабельності.

1. Діагностика виробничої діяльності:

1.1. Результативність (рівень покриття витрат і використання ресурсів) виробництва:

$$R_1^a = \frac{I_{OI}}{A}, \quad (2)$$

де O_{III} – обсяг товарної продукції в оптових цінах;

B – сукупні виробничі витрати;

1.2. Прибутковість виробництва:

$$R_2^a = \frac{I_{OI} - A}{A}, \text{ або } R_2^a = \frac{I_{OI} - A + A}{A + A}, \quad (3)$$

де A – амортизація (ф.№ 2, р.260);

1.3. Дохідність виробничої діяльності:

$$R_3^a = \frac{\times \bar{A}}{N_a}, \quad (4)$$

де $ЧД$ – чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) (ф.№ 2, р.035);

C_p – собівартість реалізованої продукції (ф.№ 2, р.040);

1.4. Прибутковість (рентабельність) виробничої діяльності:

$$R_4^a = \frac{\times \bar{A} - C_a}{N_a} = \frac{ID_a}{N_a}, \quad (5)$$

де $ПР_*$ – валовий прибуток чи збиток (ф.№ 2, р.050/р.055);

2. Діагностика виробничо-комерційної діяльності підприємства:

2.1. Дохідність виробничо-комерційної діяльності:

$$R_1^{a.e.} = \frac{\times \bar{A}}{N_a + AA + CA}, \quad (6)$$

де AB – адміністративні витрати (ф.№ 2, р.070);

$ЗВ$ – витрати на збут (ф.№ 2, р.080);

2.2. Прибутковість виробничо-комерційної діяльності:

$$R_2^{a.e.} = \frac{\times \bar{A} - C_a - AA - CA}{N_a + AA + CA} = \frac{ID_a}{N_a}, \quad (7)$$

де C_n – повна собівартість реалізованої продукції;

3. Діагностика іншої операційної діяльності підприємства:

3.1. Дохідність іншої операційної діяльності:

$$R_1^{i.e.} = \frac{I_{IA}}{I_{IA}}, \quad (8)$$

де $IOД$ – інші операційні доходи (ф.№ 2, р.060);

IOB – інші операційні витрати (ф.№ 2, р.090);

3.2. Прибутковість іншої операційної діяльності:

$$R_2^{i.e.} = \frac{I_{IA} - I_{IA}}{I_{IA}}; \quad (9)$$

4. Діагностика операційної діяльності підприємства:

4.1. Дохідність операційної діяльності:

$$R_1^i = \frac{\times \bar{A} + I_{IA}}{N_i + I_{IA}}; \quad (8)$$

4.2. Прибутковість операційної діяльності:

$$R_2^i = \frac{(\times \bar{A} + I_{IA}) - (N_i + I_{IA})}{N_i + I_{IA}} = \frac{ID_i}{N_i + I_{IA}}; \quad (9)$$

5. Діагностика фінансово-інвестиційної діяльності підприємства:

5.1. Дохідність фінансово-інвестиційної діяльності:

$$R_1^{a.i.} = \frac{AOE + OA + A}{OA + AOE + A}, \quad (10)$$

де $ДУК$ – дохід від участі в капіталі (ф.№ 2, р.110);

$IFД$ – інші фінансові доходи (ф.№ 2, р.120);

ID – інші доходи (ф.№ 2, р.130);

$ФВ$ – фінансові витрати (ф.№ 2, р.140);

$ВУК$ – втрати від участі в капіталі (ф.№ 2, р.150);

IB – інші витрати (ф.№ 2, р.150);

5.2. Прибутковість фінансово-інвестиційної діяльності:

$$R_2^{a.i.} = \frac{(AOE + OA + A) - (OA + AOE + A)}{OA + AOE + A} = \frac{ID_a}{OA + AOE + A}, \quad (11)$$

де PP_{ϕ} – фінансово-інвестиційний прибуток;

За потреби можна проводити оцінку окремо за напрямками фінансово-інвестиційної діяльності:

- участь в капіталі;
- фінансові інвестиції.

6. Діагностика звичайної діяльності підприємства:

6.1. Дохідність звичайної діяльності:

$$R_1 = \frac{\times \bar{A} + {}^2 \bar{A} + \bar{A} \bar{O} \bar{E} + {}^2 \bar{O} \bar{A} + {}^2 \bar{A}}{\bar{N}_1 + {}^2 \bar{A} + \bar{O} \bar{A} + \bar{A} \bar{O} \bar{E} + {}^2 \bar{A}} \quad (12)$$

6.2. Прибутковість звичайної діяльності:

$$R_2 = \frac{(\times \bar{A} + {}^2 \bar{A} + \bar{A} \bar{O} \bar{E} + {}^2 \bar{O} \bar{A} + {}^2 \bar{A}) - (\bar{N}_1 + {}^2 \bar{A} + \bar{O} \bar{A} + \bar{A} \bar{O} \bar{E} + {}^2 \bar{A})}{\bar{N}} = \frac{\bar{I} D_1 + \bar{I} D_2}{\bar{N}}$$
$$\text{або } R_2 = \frac{\bar{I} D_1 + \bar{I} D_2 - \bar{I}}{\bar{N}} = \frac{\bar{I} D_3}{\bar{N}} \quad (13)$$

де PP_{ϕ} – чистий прибуток від звичайної діяльності (після оподаткування) ф.№ 2, р.190/р.195).

Порівнюючи можливості використання для діагностики фінансових результатів різних напрямків діяльності підприємства можна зробити наступні висновки:

1) показники дохідності здійснюють співставлення рівня сукупних доходів і витрат, тобто показують скільки гривень доходу від даного напрямку діяльності було одержано на 1 гривню витрат. Цей показник виступає стимулятором при оцінці на відміну від відомого оберненого показника "витрати на 1 гривню", що надає ширші можливості при прогнозуванні і ранжуванні діяльності підприємства. Дохідність завжди буде приймати значення більше нуля. Виходячи із величини дохідності можна зробити наступні висновки про результативність діяльності:

- дохідність менша за одиницю – доходи від даного напрямку діяльності не покривають витрати, тобто підприємство отримує збитки, величину збитку на 1 гривню витрат можна визначити віднявши одиницю від величини дохідності;

- дохідність дорівнює одиниці – доходи від даного напрямку діяльності порівнюються витратам, тобто підприємство знаходиться у точці беззбитковості;

- дохідність більша за одиницю – доходи від даного напрямку діяльності перевищують витрати, тобто підприємство отримує прибуток, величину прибутку на 1 гривню витрат можна визначити віднявши одиницю від величини дохідності;

2) показники прибутковості (рентабельності) порівнюють рівня прибутку і витрат, тобто показують скільки гривень прибутку від даного напрямку діяльності було одержано на 1 гривню витрат. Прибутковість може приймати значення як більше так і менше нуля. Виходячи із величини прибутковості можна зробити наступні висновки про результативність діяльності:

- прибутковість менша за нуль – доходи від даного напрямку діяльності не покривають витрати, тобто підприємство отримує збитки;

- прибутковість дорівнює нулю – доходи від даного напрямку діяльності порівнюються витратам, тобто підприємство знаходиться у точці беззбитковості і прибуток дорівнює нулю;

- прибутковість більша за нуль – доходи від даного напрямку діяльності перевищують витрати, тобто підприємство отримує прибуток.

Проведення комплексної діагностики фінансових результатів діяльності підприємства дозволить виявити неефективні напрямки діяльності, які потребують збільшення доходів, зменшення витрат, або сигналізують низьку результативність деяких економічних служб підприємства. Це потребує більш детального аналізу і вивчення але уже за даними управлінської звітності на підприємстві.

Як правило, валовий прибуток значно перевищує операційний прибуток. Прибуток від фінансово-інвестиційної діяльності має неоднозначний характер для різних підприємств, незалежно від виду діяльності або розміру, а залежить від результативності і ефективності фінансової діяльності. При цьому величина загального (балансового) прибутку може як збільшуватись (фінансові витрати менші за фінансові доходи) або зменшуватись.

Література

1. Мескон М. Основы менеджмента / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури; пер. с англ. Л.И. Евенко. – М.: Дело, 1999. – 800 с.

2. Наконечна Г.Ф. Показники рентабельності операційної діяльності та їх класифікація / Г.Ф. Наконечна, П.О. Магдійчук // Вісник Хмельницького національного університету. Серія: Економічні науки. – 2005. – №5. – Т.2, ч.2. – С. 72–76.

3. Уманець Т.В. Методологія управління ефективністю роботи підприємства / Т.В. Уманець // Вісник Хмельницького національного університету. Серія: Економічні науки. – 2005. – №5. – Т.2, ч.2. – С. 24–32.

4. Цакаев А.Х. Комплексный риск-менеджмент / А.Х. Цакаев // Менеджмент в России и за рубежом. – 2005. – №2. – С. 31–39.

Імітаційна модель депозитної діяльності банку в середовищі iThink 9.0.

Запропоновано імітаційну модель депозитної діяльності комерційних банків, що дозволяє розв'язати задачу оптимального управління процесом депозитної діяльності за критерієм ліквідності банку. У середовищі iThink розроблена програмна реалізація моделі, що дає змогу приймати оптимальні управлінські рішення відносно залучення депозитів комерційним банком та максимізації депозитної діяльності.

Here is developed a simulation model of loan management of commercial banks. The model allows obtaining optimal strategies of variant calculations of this kind of banking services. The procedure of quantitative solution of this problem is substantiated by iThink to help to make optimal decisions according of deposits.

Ключові слова: депозитна діяльність, імітаційна модель, комерційний банк, моделювання, ресурсна база, оптимальне управління.

Розвиток банківської системи є головною умовою накопичення капіталу, технологічних змін та економічних перетворень. Разом з тим еволюція банківської системи повною мірою визначається економічною ситуацією в країні, пануючими формами й механізмом господарювання. Сьогодні банки потребують нових методів, що змогли би забезпечити стабільний процес формування ресурсної бази комерційних банків, зокрема депозитного залучення банків.

Моделювання депозитної діяльності банку – надзвичайно складна задача, тому що банк являє собою систему, в якій одночасно протікають детерміновані та випадкові процеси, взаємозв'язані між собою дуже складним чином. Істотну роль у депозитній діяльності банку відіграють й суб'єктивні управлінські рішення. Крім того, в процесі функціонування банк взаємодіє з фінансовими ризиками, які не піддаються моделюванню. Усе це вказує на значну складність створення аналітичної моделі депозитної діяльності банку, яку можна використовувати у практичній діяльності.

Результати досліджень у сфері моделювання, розробки механізмів, способів і методів депозитної діяльності банків містяться у роботах вітчизняних фахівців І. Вінніченка, О. Карачуна, О. Касимової, О. Лаврушина, І. Лукасевич, В. Малюгіна, Л. Сергєєвої, В. Стельмаха, Л. Сухової, Е. Уткіна, В. Федотова, та зарубіжних – В. К. Бансала, Г. Тіссена, Дж. Ф. Маршала та ін.

Метою даного дослідження є розробка імітаційної моделі для прийняття оптимальних рішень у сфері депозитної діяльності комерційних банків в Україні.

Фінансові ресурси банку відіграють першочергову роль, так як від їх наявності або відсутності залежить чи зможе банк здійснювати свою діяльність належним чином. Саме тому важливим є розуміння економічного змісту ресурсної бази комерційного банку. Так як банківська діяльність зазнає постійних змін, виходячи із ситуації на фінансовому ринку, зрушення у макроекономічній динаміці, структурних коливаннях у доходах юридичних і фізичних осіб тощо, формування банківських ресурсів залишаються не стабільними.

Операції, за якими банк формує свої ресурси, називаються пасивними, а їх сутність полягає в залученні різноманітних видів вкладів у межах депозитних і ощадних операцій, отриманих кредитів від інших банків, емісії різноманітних цінних паперів, а також у проведенні інших операцій, унаслідок яких збільшуються грошові кошти в пасиві балансу комерційного банку. Одним з основних видів пасивних операцій є залучення засобів на депозитні рахунки.

Використаємо імітаційну модель депозитної діяльності комерційного банку, представлену у роботі А. Смулова і Н. Егорової [1].

Доповнюємо дану модель розрахунком ліквідності за формулою, котру подає Парасій-Вергулінко І. М. [2]. Норматив миттєвої ліквідності ($\alpha_{in}(t+1)$) встановлюється для контролю за здатністю банку забезпечити своєчасне виконання своїх грошових зобов'язань за рахунок високоліквідних активів (коштів у касі та на кореспондентських рахунках). Він визначається як співвідношення суми коштів у касі (S_k) та на кореспондентських рахунках НБУ (S_{NBU}) та інших банках (S_{IB}) до зобов'язань банку (Z), що обліковуються за поточними рахунками, має бути не меншим ніж 20 %:

$$\alpha_{in}(t+1) = \frac{S_k + S_{NBU} + S_{IB}}{Z}, \text{ де}$$

$\alpha_{in}(t+1)$ – норматив миттєвої ліквідності;

S_k – кошти в касі;

S_{NBU} – кореспондентські рахунки в НБУ;

S_{IB} – кореспондентські рахунки в інших банках;

Z – зобов'язання банку.

Депозитні ставки r_2, r_3, r_4, r_5, r_6 є функціями часу.

Вклади до запитання $VP(t+1)$ формуються з урахуванням погашення зобов'язань у попередньому періоді, притоку коштів фізичних осіб (населення) $\Delta VPM(t+1)$ і юридичних осіб $\Delta VPU(t+1)$:

$$VP(t+1) = k_0 \cdot VP(t) - (1 - k_0) \cdot r_2(t) + \Delta VPM(t+1) + \Delta VPU(t+1),$$

де k_0 – коефіцієнт залишку коштів на рахунках до запитання $0 \leq k_0 \leq 1$.

Притік коштів фізичних осіб, згідно припущення, залежить від двох факторів:

1) приросту прибутків населення, що вимірюється індексом доходів $IDoH(t+1)$;

2) коефіцієнта розрахункових платежів $\delta(t+1)$, що здійснюються з банківського рахунку. Він залежить від рівня комунально-побутових та інших платежів населення:

$$VPM(t+1) = (1 - \delta(t+1)) \cdot IDoH(t+1) \cdot VP(t).$$

Величини $IDoH(t+1)$ і $\delta(t+1)$ визначаються станом зовнішнього економічного середовища (найчастіше рівнем інфляції) і прогнозуються на період $(t+1)$.

Притік коштів юридичних осіб залежить від трьох факторів:

1) прогнозного індексу інфляції $Inf(t+1)$;

2) рівня розвитку банківських послуг, що вимірюється індексом $J_{VP}(t+1)$ і характеризує збільшення кількості юридичних осіб, що мають розрахункові рахунки в даному банку;

3) базисної частки банку d_0 в році $t=0$, яка характеризує частку коштів юридичних осіб у загальній сумі коштів рахунків до запитання:

$$VPU(t+1) = Inf(t+1) \cdot J_{VP}(t+1) \cdot d_0 \cdot VP(t).$$

На відміну від аналітичного імітаційне моделювання знімає більшість обмежень, пов'язаних з можливістю відображення в моделях реального про-

цесу функціонування системи, яку досліджують, динамічної взаємної обумовленості поточних і наступних подій, комплексного взаємозв'язку між параметрами і показниками ефективності системи тощо. Хоч імітаційні моделі в деяких випадках не такі лаконічні, як аналітичні, проте вони можуть бути як завгодно близькими до системи, яку моделюють, і простими у використанні. Це дає змогу застосовувати імітаційне моделювання як універсальний підхід для прийняття рішень в умовах невизначеності, враховуючи в моделях навіть ті чинники, які важко формалізувати, а також використовувати головні принципи системного підходу для розв'язування практичних задач.

За допомогою програмного продукту iThink 9.0 [3] нами реалізовано вище вказану економіко-математичну модель. Програмний комплекс iThink призначений для перетворення моделей прийняття рішень в імітаційній моделі. Основний акцент робиться на формування у користувача вміння приймати рішення, необхідні для дослідження систем зі складними взаємозалежними зв'язками між підсистемами. Програма широко використовує графічні функціональні елементи для графічного зображення потоків, накопичувачів-фондів, ефектів впливу неформалізованих факторів.

На рис. 1 представлено модель депозитної діяльності банку в середовищі iThink 9.0. Розроблено інтерфейс до даної моделі, в якому можна налаштувати та вводити дані по депозитній політиці банку.

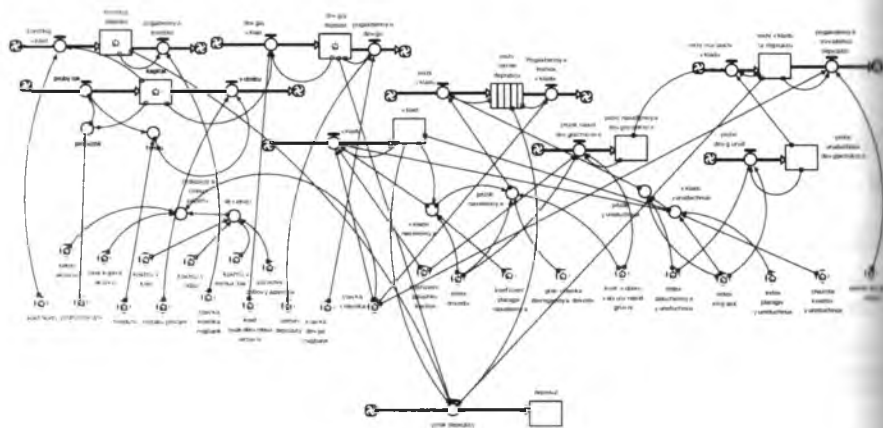


Рис.1. Імітаційна модель депозитної діяльності банку в середовищі iThink 9.0.

При апробації даної моделі на прикладі АТ «УкрСиббанку» було виявлено неадекватність поведінки моделі на реальних даних вказаного банку по депозитній лінії. Тому розроблену модель було адаптовано до реалій діяльності АТ «УкрСиббанку».

Всі дані по вкладах були внесені у модель. На рис. 2 представлено фрагмент імітаційної моделі для вкладів фізичних осіб в системі iThink 9.0.

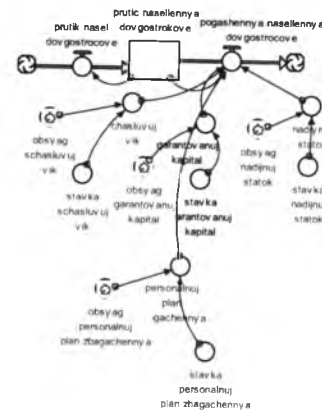


Рис. 2. Імітаційна модель депозитної діяльності для фізичних осіб АТ «УкрСиббанку» в середовищі iThink 9.0.

Наступною лінією депозиту банку є вклади юридичних осіб. До уваги беремо вклади лише терміном більше 18 місяців.

На рис. 3 зображено імітаційну модель з даними по вкладах АТ «УкрСиббанку» для юридичних осіб.

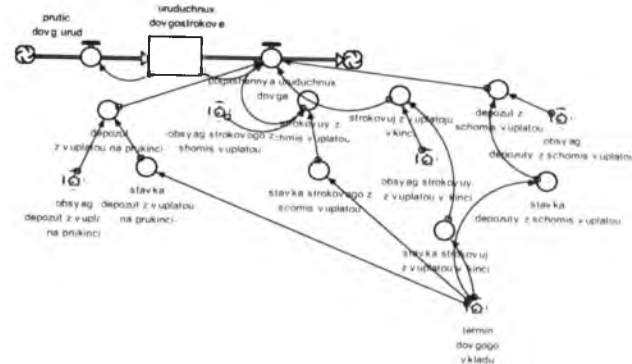


Рис. 3. Імітаційна модель депозитної діяльності для юридичних осіб АТ «УкрСиббанку» в середовищі iThink 9.0.

При об'єднанні імітаційних моделей котрі були розроблені за економіко-математичною моделлю депозитної діяльності Смулова А. і Егорової Н. та моделі макету депозитних ліній банку АТ «УкрСиббанку», нами було отримано комплексну апробовану імітаційну модель депозитної діяльності банку на прикладі АТ «УкрСиббанку».

На рис. 4 зображено узагальнену імітаційну модель депозитної діяльності банку на прикладі АТ «УкрСиббанку», дана модель створена для прийняття управлінських рішень в даному банку та відображає когнітивні зав'язки у депозитній політиці.

Інтерфейс моделі розроблено за допомогою програмного пакету iThink 9.0, що дає змогу оперативно отримувати графічне і табличне представлення показників депозитної діяльності банку в динаміці. За допомогою «Статус індикатора» маємо змогу спостерігати за критичним станом окремих видів показників, зокрема, у нашому випадку це показник ліквідності банку.

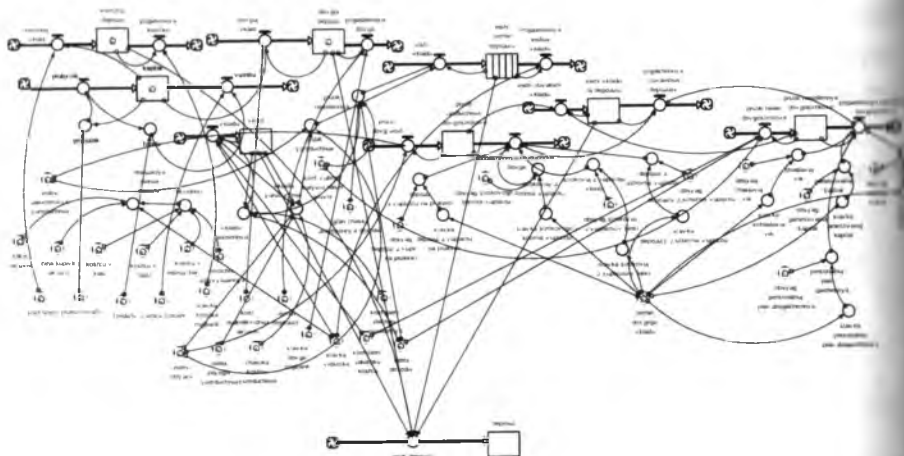


Рис. 4. Узагальнена імітаційна модель депозитної діяльності банку на прикладі АТ «УкрСиббанку» в середовищі iThink 9.0.

Модель оцінки діяльності банку на основі динаміки його депозитів дає змогу врахувати особливості поведінки вкладників і передбачити використання

оптимальних значень загального обсягу депозитного портфелю банку, а також використовується для визначення достатності інтенсивності потоку відкриття нових рахунків, оцінки впливу числа потенційних вкладників банку за депозитами.

Література:

- Егорова Н.Е., Смулов А.М. Предприятия и банки: взаимодействие, экономический анализ, моделирование. / Н.Е.Егорова, А.М. Смулов, – М.: Дело, – 2006. – 456 с.
- Парасій-Вергуменко І. М. Аналіз банківської діяльності: Навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. – К.: КНЕУ, 2003. – 347 с.
- Цисарь І.Ф. Моделирование экономики в iThink_STELLA. Кризисы, инфляция, банки. – М.: "Издательство ДИАЛОГ-МИФИ", – 2009. – 224 с.
- https://my.ukrsibbank.com/ua/personal/deposits/at_the_end/
- <https://my.ukrsibbank.com/ua/personal/deposits/monthly/>
- <https://my.ukrsibbank.com/ua/personal/deposits/replenishment/>
- https://my.ukrsibbank.com/ua/personal/deposits/saving_plan/
- УДК 657:338.48

Оцінка потенціалу внутрішнього ринку туристичних послуг, як об'єкту державного регулювання

На основі проведеного аналізу динаміки споживання і виробництва туристичного продукту, регіональної структури попиту і пропозиції туристичних послуг та спрямованості туристичних потоків розроблені та обґрунтовані напрями державного регулювання диференційовано за регіонами України та видами туризму з метою забезпечення стійкого розвитку туристичного ринку на основі паритету інтересів держави, суб'єктів підприємницької діяльності та споживачів туристичних послуг.

Based on the analysis of the dynamics of consumption and production of the tourist product, the regional structure of the demand and supply of tourism services orientation of tourist flows and developed the directions of state regulation differentiated by region of Ukraine and the types of tourism in order to ensure sustainable development of the tourism market based interest parity state actors' conduct business and consumers of tourism services.

Ключові слова: туризм, туристична послуга, ринок, державне регулювання.

Вступ. В економіці України, вектор розвитку якої спрямований на активну інтеграцію у світове господарство, туризм набуває все більшого значення як напрямок розширення зовнішньоекономічних відносин та встановлення ефективних міжнародних культурно-соціальних комунікацій. Концепцією державної регіональної політики України визначено, що важливим напрямом прискорення соціально-економічного розвитку країни є підвищення ефективності функціонування господарського комплексу на основі раціонального використання природно-ресурсного, екологічного, та виробничого потенціалу. Більшість регіонів України, володіючи значним потенціалом туристичних ресурсів, мають суттєві передумови для забезпечення свого соціально-економічного розвитку за рахунок активізації сфери туристичної діяльності.

У той же час розвиток туризму потребує систематичної реалізації науково-обґрунтованих методів, інструментів і заходів державної підтримки суб'єктів

туристичної діяльності як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку. Динамічний розвиток підприємництва в сфері туризму, невідмінна зміна організаційних форм і методів надання туристичних послуг, стрімке підвищення вимог споживачів до якості організації туристичного обслуговування вимагає постійного вдосконалення механізму державного регулювання ринку туристичних послуг.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам розвитку теорії і методології державного управління туристично-рекреаційної сфери національної економіки присвячені роботи багатьох науковців, зокрема М. Білля [1], В. Дарейко, І. Валентюка, О. Головка [2], В. Полюги [4]. Так, В. О. Полюга [4] обґрунтовує доцільність комплексної реалізації адміністративних, нормативно-правових, фінансово-кредитних, податкових і соціально-психологічних важелів державного регулювання та активізації розвитку суб'єктів рекреаційно-туристичного господарювання. О. М. Головка [2] доводить, що ключовими завданнями політики державного регулювання туризму мають стати створення інтегрованої, транспортної та сервісної інфраструктури, формування характерних туристичних продуктів, розвиток місцевих інститутів підтримки туризму, пошук та залучення зовнішніх та внутрішніх інвестицій в туристичний бізнес, захист та лобіювання інтересів туристично-рекреаційних дестинацій, формування стратегії розвитку туристичних об'єктів, розробка програм регіонального і місцевого розвитку на базі місцевих ресурсів, синхронізація зусиль стратегічних партнерів – держава, місцеве самоврядування, бізнес. Втім в умовах обмеженої фінансової бази державних програм підтримки регіонального розвитку, у тому числі і туризму, важливого значення набувають механізми визначення пріоритетних напрямів, важелів та заходів державного регулювання.

Постановка завдання. Метою роботи є розробка і обґрунтування напрямів державного регулювання, здатних забезпечити стійкий розвиток ринку туристичних послуг на основі паритету інтересів держави, суб'єктів підприємницької діяльності та споживачів туристичних послуг.

Виклад основного матеріалу дослідження. Споживання туристичних послуг в Україні в останні роки має стабільну тенденцію до зростання. Згідно статистичних даних [3] у 2013 р. туроператорами обслуговано понад 3454 тис. туристів та екскурсантів, що на 15,33% більше ніж у попередньому році; вар-

тість реалізованих туристичних путівок зростає на 31,39% і досягли 11,2 млрд. гривень. Зростання попиту обумовило розширення виробництва та пропозиції туристичних послуг, що супроводжувалося у 2013 р. подальшим зростанням кількості суб'єктів туристичної діяльності на 6,83% (рис. 1). У 2013 р. тур операторську діяльність проводили 945 підприємств, тур агентську – 1 799 юридичних осіб і 2490 фізичних осіб підприємців, кількість колективних засобів розміщення досягла 6 411, з них 55,87% - готелі та аналогічні засоби розміщення.

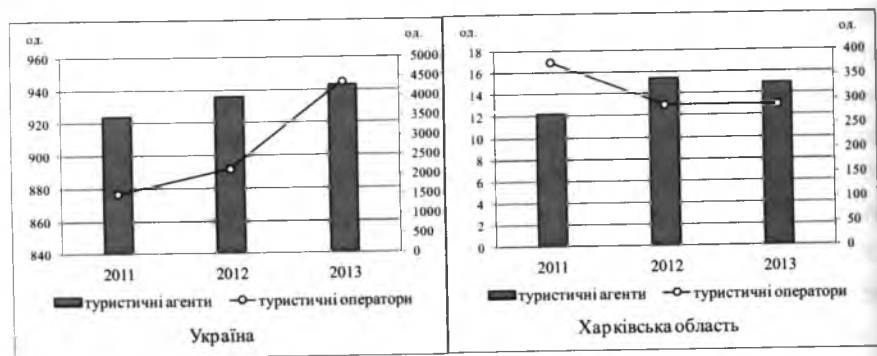


Рис. 1. Динаміка кількості суб'єктів туристичної діяльності (розраховано автором за [3]).

Аналіз регіональної структури ринку туристичних послуг засвідчує нерівномірне розміщення суб'єктів туристичної діяльності (рис. 2). У 2013 р. в середньому по Україні зареєстровано 1,96 туроператорів та 8,79 турагентів на 100 тис. осіб постійного населення; при цьому в м. Київ – 12,34 та 34,13 відповідно, а в інших 21 адміністративно-територіальних одиницях – менше середнього рівня.

Аналіз структури споживання за напрямом подорожі виявляє суттєве домінування частки виїзного туристичного потоку: у 2013 р. вартість туристичних подорожей за кордон становила 87,7% вартості усіх туристичних путівок реалізованих населенню України туроператорами та турагентами, незначне скорочення (з 89,5%) у порівнянні з 2012 р., не засвідчує подолання тенденції споживання іноземного туристичного продукту і формування засад сталого розвитку внутрішнього туризму. Таким чином, туристичний ринок характеризується диспропорціями туристичного потоку, низьким рівнем споживання туристичних послуг, які надаються з використанням національних туристичних ресурсів, і внаслідок домінування імпорту над експортом туристичного продукту, має негативний вплив на платіжний баланс країни.

диспропорціями туристичного потоку, низьким рівнем споживання туристичних послуг, які надаються з використанням національних туристичних ресурсів, і внаслідок домінування імпорту над експортом туристичного продукту, має негативний вплив на платіжний баланс країни.

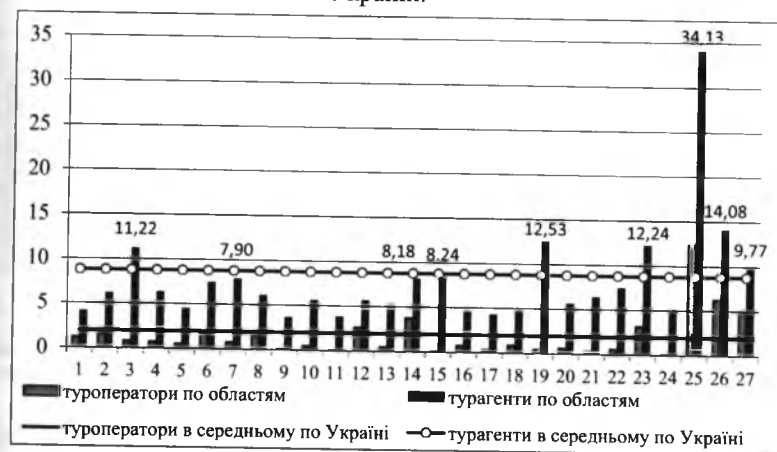


Рис. 2 Кількість суб'єктів туристичної діяльності по відношенню до чисельності постійного населення (розраховано автором за [3]).

Аналіз динаміки попиту на послуги внутрішнього туризму з урахуванням потенціалу пропозиції туристичних послуг за регіонами України (результати якого на прикладі послуг курортного та санаторно-оздоровчого туризму у 2012 – 2013 рр. продемонстровані на рис. 3) виявляє подальше зниження попиту на туристичні послуги в регіонах, які мають середній та низький потенціал пропозиції, що призводить до збільшення регіональних диспропорцій внутрішнього ринку туристичних послуг.

Розвиток внутрішнього туризму особливо сприяє вирішенню соціальних конфліктів між населенням різних територій, оскільки за своєю природою він стимулює тимчасове переміщення туристів з місця проживання до регіонів розміщення туристичних об'єктів, і таким чином формуються комунікаційні зв'язки між мешканцями регіонів туристичних дестинацій та регіонів постійного проживання туристів, позитивний імідж регіонів, цілісне сприймання країни та історико-культурної спадщини.

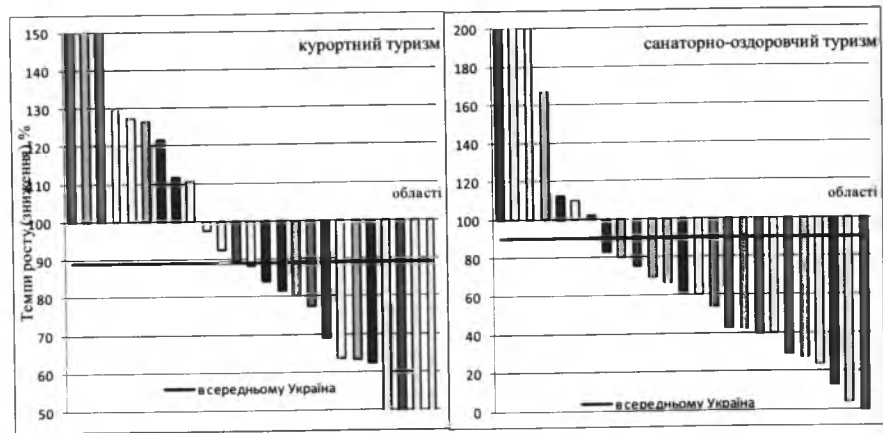


Рис. 3. Темпи росту кількості внутрішніх туристів та екскурсантів, обслугованих туроператорами та тур агентами за регіонами України

Існуючі регіональні відмінності попиту та пропозиції на ринку туристичних послуг обґрунтовують доцільність встановлення для різних регіонів різних пріоритетів в напрямках державного регулювання та наділяють раціональністю диференціацію заходів за регіонами, які мають високий потенціал попиту на туристичні послуги з боку населення, та регіонами, які мають високий потенціал пропозиції в наслідок локалізації об'єктів туристичного інтересу. Раціональність диференціації заходів державних програм також підкреслюється вищою результативністю заходів стимулювання розвитку, проведених в регіонах, які мають вищий потенціал розвитку туризму у відповідному напрямі.

При використанні методики ЮНВТО на рівні адміністративно-територіальних одиниць України можливо встановити, що найбільшими споживачами туристичних послуг (донорами) є: м. Київ, Львівська, Одеська, Миколаївська, Донецька, Харківська та Дніпропетровська області; найбільшими туристичними дестинаціями (аттракторами) є: м. Київ, Львівська, Донецька, Одеська, Закарпатська, Запорізька, Вінницька, Харківська та Полтавська області.

Отже, базуючись на попередніх висновках, доцільно запропонувати у

визначення пріоритетних напрямів державної політики в галузі туризму, визначених ст. 6 Закону України «Про туризм» (табл. 1).

Оскільки висока прибутковість підприємницької діяльності в галузі туризму може досягатися за рахунок домінування імпорту туристичних послуг (що призводить до збільшення негативного сальдо платіжного балансу країни та не відповідає державним інтересам), переходу прав власності на об'єкти історичної і культурної спадщини до осіб-нерезидентів, надмірного антропогенного навантаження на об'єкти туристичного інтересу, зниження соціальної відповідальності туристичного бізнесу доцільно запропонувати в якості відповідного пріоритетного напрямку державної політики забезпечення сталого розвитку туристичної галузі в площині, що відповідає інтересам національної безпеки України, охорона та відновлення об'єктів туристичного інтересу, розвиток конкуренції.

Як засвідчує досвід країн-лідерів міжнародного туризму, ефективна інтеграція до світового туристичного ринку передбачає збалансованість в'їзного та виїзного потоків, що може бути досягнуте лише при високій якості національного туристичного продукту. Отже, доцільно запропонувати в якості відповідного пріоритетного напрямку державної політики зростання конкурентоздатності вітчизняних продуцентів туристичних послуг на світовому ринку;

Оскільки регіони мають різний потенціал розвитку видів туризму доцільно запропонувати в якості відповідного пріоритетного напрямку державної політики для регіонів, які є потенційними донорами, – розширення внутрішнього туристичного потоку, для регіонів, які є потенційними аттракторами.

Пріоритетні напрями державної політики в галузі туризму

Існуючі (згідно ст. 6 Закону України «Про туризм»)	Запропоновані	
	адміністративно-територіальні одиниці, потенційні донори	адміністративно-територіальні одиниці, потенційні аттрактори
1. Удосконалення правових засад регулювання відносин у галузі туризму		
2. Забезпечення становлення туризму як високорентабельної галузі економіки України, заохочення національних та іноземних інвестицій у розвиток індустрії туризму, створення нових робочих місць		2. Забезпечення сталого розвитку туристичної галузі в напрямку, що відповідає інтересам національної безпеки України, охорона та відновлення об'єктів туристичного інтересу, розвиток конкуренції на ринку туристичних послуг,
3. Розвиток в'їзного та внутрішнього туризму, сільського, екологічного (зеленого) туризму	3. Розширення внутрішнього туристичного потоку за рахунок найповнішого використання потенціалу попиту на послуги внутрішнього туризму	3. Розширення в'їзного та внутрішнього туристичного потоку за пріоритетними видами туризму, та в межах найповнішого використання потенціалу пропозиції та допустимого антропогенного навантаження на об'єкти туристичного інтересу
4. Розширення міжнародного співробітництва, утвердження України на світовому туристичному ринку	4. Зростання конкурентоздатності вітчизняних продуцентів туристичних послуг на світовому ринку	4. Зростання конкурентоздатності вітчизняних продуцентів туристичних послуг на світовому ринку
5. Забезпечення доступності туризму та екскурсійних відвідувань для дітей, молоді, людей похилого віку, інвалідів та малозабезпечених громадян шляхом запровадження пільг стосовно цих категорій осіб	5. Сприяння реалізації закріплених Конституцією України прав на відпочинок, відновлення і зміцнення здоров'я, задоволення духовних потреб для дітей, молоді, людей похилого віку, інвалідів та соціально-незахищених верств населення шляхом споживання послуг внутрішнього туризму	5. Сприяння реалізації закріплених Конституцією України прав на відпочинок, відновлення і зміцнення здоров'я, задоволення духовних потреб для дітей, молоді, людей похилого віку, інвалідів та соціально-незахищених верств населення шляхом споживання послуг внутрішнього туризму

Запропоновані пріоритетні напрями державної політики за регіонами та видами туризму

Вид туризму	Регіон	Види туризму
Внутрішній	Дніпропетровська, Івано-Франківська, Київська, Сумська, Чернігівська, Тернопільська, Донецька, Львівська, Полтавська, Харківська, м. Київ	Розширення внутрішнього туристичного потоку за рахунок найповнішого використання потенціалу попиту на послуги внутрішнього туризму (стимулювання попиту)
В'їзний	Дніпропетровська, Івано-Франківська, Київська, Сумська, Чернігівська, Тернопільська, Донецька, Львівська, Полтавська, Харківська, м. Київ	Розширення в'їзного та внутрішнього туристичного потоку з метою найповнішого використання потенціалу пропозиції та в межах допустимого антропогенного навантаження на об'єкти туристичного інтересу (стимулювання пропозиції)
Спортивний	Вінницька, Дніпропетровська, Житомирська, Закарпатська, Запорізька, Київська, Луганська, Сумська, Донецька, Львівська, Одеська, Харківська, м. Київ	Донецька, Львівська, Одеська, Харківська, м. Київ
Освітній	Вінницька, Житомирська, Івано-Франківська, Київська, Луганська, Полтавська, Сумська, Тернопільська, Львівська	Одеська, Харківська, м. Київ, Львівська
Санаторно-одорувальний	м. Київ, Дніпропетровська, Донецька, Запорізька, Львівська, Миколаївська, Харківська,	Одеська, Закарпатська, Дніпропетровська, Донецька, Запорізька, Львівська, Миколаївська, Харківська, м. Київ
Курортний	Дніпропетровська, Донецька, Запорізька, Сумська, Харківська, Черкаська, Чернівецька, м. Київ	Одеська, Львівська, Закарпатська, Івано-Франківська, Миколаївська, Херсонська
Історико-культурний	Дніпропетровська, Харківська, Полтавська, Донецька, Київська, Сумська, Тернопільська, Херсонська, Миколаївська	Закарпатська, Івано-Франківська, Запорізька, Львівська, м. Київ
Екологічний	Донецька, Луганська, Харківська, Чернігівська, Вінницька, Дніпропетровська, Одеська, м. Київ	Закарпатська, Івано-Франківська, Запорізька, Львівська, Одеська, м. Київ
Промисловий	Дніпропетровська, Донецька, м. Київ, Запорізька, Луганська, Харківська,	Закарпатська, Черкаська, Івано-Франківська, Київська, Одеська, Вінницька, Львівська
Міжнародний	Дніпропетровська, Донецька, Запорізька, Луганська, м. Київ	м. Київ, Донецька, Дніпропетровська, Львівська, Одеська, Харківська

Також при встановленні пріоритетів державного регулювання необхідно враховувати, що доступність туристичних послуг не забезпечує їх споживання, при цьому згідно Конституції України держава повинна забезпечувати реалізацію конституційних прав та свобод громадян, з іншого боку, для стимулювання

споживання туристичних послуг можуть бути вжиті заходи не лише фінансового (пільги), а і організаційного характеру.

Висновки. Подальший розвиток ринкових відносин в сфері туризму потребує переорієнтації механізмів державного регулювання і встановлення пріоритетних напрямів державної підтримки диференційовано за регіонами та видами туризму. З метою реалізації запропонованих пріоритетів державної політики необхідним є обґрунтування засад розробки та впровадження державної програми підтримки розвитку туризму. Метою державної програми має бути створення в Україні інфраструктури, що здатна забезпечити найповніше використання потенціалу пропозиції туристичних послуг в межах допустимого антропогенного навантаження на об'єкти туристичного інтересу та розширення попиту на послуги внутрішнього туризму на основі підвищення рівня його конкурентоспроможності.

Література

1. Біль М. М. Механізм державного управління туристичною галуззю на регіональному рівні: теоретико-прикладний аспект [Текст] : монографія / Мар'яна Біль. - Львів : ЛРІДУ НАДУ, 2011. - 226 с.
2. Головка О. М. Перспективні напрями розвитку туризму в малих містах / О. М. Головка, Е. Ю. Брецько. - Науковий вісник НЛТУ України. - 2013. - Вип. 23.14. - С. 67 - 73.
3. Офіційна статистична інформація Державного комітету статистики України [Електронний документ]. - Режим доступу <http://www.ukrstat.gov.ua>
4. Полюга В. Методи активізації діяльності суб'єктів туристичного господарювання на ринку рекреаційних послуг / Науковий вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту КНТЕУ - Вип. 1. Економічні науки Ч.2. - Чернівці: АНТ Лтд., 2013. - 393 с. - С. 38-41.

Механізми державної підтримки проблемних регіонів

Актуальність теми. Одним з головних інструментів згладжування диспропорцій розвитку регіонів є комплекс обґрунтованих заходів, які мають здійснюватися державою в контексті регіональної політики. Державна політика в сфері розвитку проблемних, і, зокрема, депресивних регіонів має бути спрямована на ліквідацію причин виникнення проблемності та депресивності й сприяння їх всебічного соціально-економічного розвитку. Однак, регіональна політика в Україні протягом всього існування незалежної держави мала ситуативний реактивний місцевий характер, тобто, була спрямована на усунення кризових явищ, які вже склалися в тому чи іншому окремому регіоні, без глибокого аналізу причин їх виникнення та розробки заходів запобігання у майбутньому.

Постановка мети. У зв'язку з вищевикладеним доцільним є дослідження досвіду економічно розвинених країн світу в сфері державної політики подолання диспропорцій розвитку регіонів.

Результати. Світова практика свідчить, що існує багато видів державної підтримки депресивних територій, класифікація котрих подана на рис.1. Згідно з класифікацією можна дати характеристику ряду видів державної підтримки депресивних територій, а саме:

1. Нормативно-законодавча та адміністративна державна підтримка. Її суть полягає в розробці спеціальної нормативно-законодавчої бази, основною метою якої є подолання проблемності та депресивності територій та стимулювання соціально-економічного розвитку.

В США в 50-60-х рр. XX ст. була розроблена і впроваджена система заходів, що регулювала стимулювання економічної діяльності на депресивних територіях (Закон «Про громадські роботи та економічний розвиток» 1956 р., Закон «Про розвиток району Апалачів» 1956 р., Закон «Про міжурядове співробітництво» 1968 р. та ін.). Дана система визначала обсяги та види державної підтримки депресивних територій, програми стимулювання розвитку економіки проблемних регіонів, затверджувала розподіл повноважень між

федеральними, штатними та місцевими органами державної влади стосовно впливу на розвиток та оздоровлення депресивних територій.

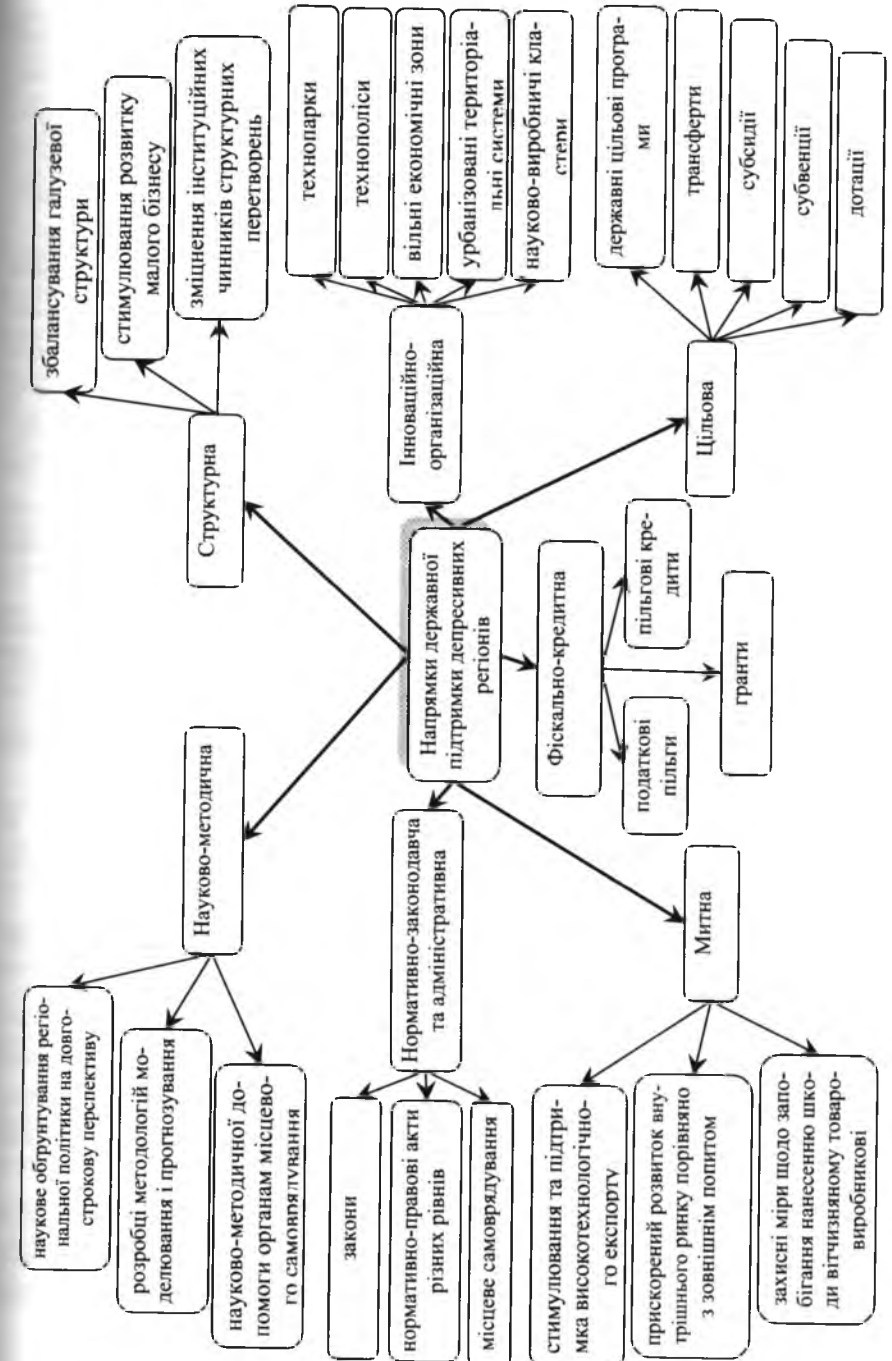
В ЄС, де нерівномірність регіонального розвитку залишається гострою проблемою, створена вагома нормативно-правова база підтримки депресивних територій. Законодавство ЄС спрямоване на зменшення розриву між соціально-економічними показниками розвитку різних країн та їх регіонів, насамперед підтримку та стимулювання депресивних територій. Так, наприклад, Італія, не дивлячись, на загальну «індустріальну зрілість», характеризується значними регіональними диспропорціями. Країна складається з 20 регіонів, 95 провінцій та 8066 комун. Основна проблема Італії – відсталість Півдня, що зберігається.

Германія складається з 16 земель – суб'єктів федерації (5 з них – колишні ГДР), 426 округів, 16086 комун і 117 автономних міст. Аналіз регіонів показує, що вони економічно розвинені вкрай нерівномірно.

У Великобританії, на відміну від Італії та Германії, різниці в рівні економічного розвитку між макрорегіонами цієї країни не є настільки великими. Більш важливою проблемою є реструктуризація в старопромислових регіонах.

Нідерланди складаються з 12 провінцій і 633 муніципалітетів. Як, і багато інших країн, Нідерланди виокремлює нерівномірність регіонального економічного розвитку, пов'язана з наявністю над розвинених перенаселених територій, старопромислових районів і відсталих в економічному розвитку регіонів.

В Греції, до складу якої входять 359 округів і 5562 комун, велика кількість проблемних територій (гірських, острівних, прикордонних, периферійних), в яких спостерігається старіння населення та його відтік через велике безробіття серед молоді та які відрізняються низьким рівнем економічного розвитку, індустріалізації, а також слабкою інтенсифікацією сільського господарства, незначним ступенем урбанізації та низьким забезпеченням інфраструктурою [7, с. 112 – 113].



Враховуючи ці дисбаланси в країнах ЄС з 1988 року почали прийматися заходи щодо докорінної реформи регіональної політики. Відбувся повний перегляд складу та способів застосування засобів структурної політики, спрямованих на регіональний розвиток. Ще більшого реформування регіональна політика ЄС зазнала після підписання Маастрихтського договору, завдяки якому була розширена бюджетна база.

2. Цільова фінансова допомога. Реалізується у вигляді цільових програм, субсидій, субвенцій, трансфертів та дотацій широко використовується в практиці різних країн світу. Так в Німеччині інвестування галузей економіки у депресивних територіях заохочується за допомогою державних субсидій. В Японії для підтримки депресивних територій використовуються субсидії центрального уряду місцевій владі для побудови об'єктів інфраструктури. У Франції застосовуються бюджетні субсидії у вигляді премій промислового розвитку, премій промислової адаптації тощо.

3. Фіскально-кредитна підтримка. Базується на застосуванні низки економічних інструментів задля поліпшення стану депресивних територій. Наприклад в Японії використовують такі інструменти:

безпосередні стимули (податкові пільги і спеціальні норми амортизації) промисловим фірмам, що здійснюють інвестиції у депресивних територіях;

позики державних фінансових закладів і виплати процентів за позиками місцевих органів влади фінансування будівництва виробничої інфраструктури.

У Франції застосовуються: позики громадських фондів; податкові пільги (звільнення від плати за патент, прискорена амортизація).

У Великобританії впроваджені: гранти в розмірі щорічної ренти для приватних осіб, що орендують будівлі промислового (або комерційного) призначення в депресивних територіях, розмір цих фантів може бути збільшено в два рази; гранти (до 12% кредиту) на виплату відсотків за будь-якою позикою, що надана малим підприємствам.

В Канаді, Італії, Німеччині для стимулювання соціально-економічного розвитку депресивних територій використовується пільгове оподаткування. Так в Південній Італії (слаборозвинутому районі) підприємства звільняються

від податку на прибуток на 10 років. В Великобританії на аналогічний період підприємства звільняються від податків на майно та землю. В Канаді підприємства, що працюють на депресивних територіях, отримують знижку з податку на прибуток в розмірі 20-50% від витрат на обладнання та будівництво [8].

4. Інноваційно-організаційна державна допомога полягає у створенні нових форм організації та функціонування продуктивних сил задля активізації соціально-економічного розвитку. В цій сфері класичним є приклад Силіконової долини – регіону в штаті Каліфорнія (США), де сконцентровані високотехнологічні підприємства з виробництва комп'ютерів та програмного забезпечення, мобільного зв'язку та біотехнологій, а також крупні університети й наукові центри.

В Китаї створена економіко-технологічна промислова зона Тяньцзинь, поряд з якою існують три дрібніших промислових парки: хімічний індустріальний парк, індустріальний парк мікроелектроніки та науково-дослідницький парк Ят-Сен. В Тяньцзинь працюють підприємства із виробництва наукоємної продукції: електроніки та телекомунікації, біофармації, хімічного виробництва. Вони працюють на засадах випуску екологічно чистої продукції, енергозбереження, утилізації відходів.

В Туреччині з 1990 р. функціонує промислова зона Ізмір-Ататюрк, де працює 465 підприємств, з яких 365 належить до великих індустріальних. Це підприємства з машинобудування, легкої та харчової промисловості, металургії, хімічної промисловості, електроніки. Зона має свою електростанцію, підприємство з очищення стічних вод, інформаційно-сервісний центр, інноваційний центр, виставковий центр, систему охорони здоров'я (аптеки, клініки, мікробіологічні лабораторії, станції швидкої допомоги), безкоштовний центр професійної освіти [9].

5. Структурна підтримка. Забезпечує депресивним територіям збалансований розвиток галузевої структури економіки, створення оптимальних пропорцій між сільським та промисловим виробництвом, галузями різних технологічних укладів. Поряд з існуючими в світі тенденціями до утворення транснаціональних корпорацій, особлива увага має приділятися розвитку малого підприємництва.

Так у Великобританії в кінці 1980-х років з метою інтенсифікації розвитку депресивних територій була прийнята програма розвитку малих фірм.

В США 99% приватних підприємств мають менше 500 найманих працівників, на малих підприємствах працює 52% трудових ресурсів (за даними Управління у справах малого бізнесу США). Стимулювання розвитку малого підприємництва в цій країні відбувається шляхом:

створення єдиного координаційного органу – Управління у справах малого бізнесу задля різноманітної допомоги малим підприємцям;

звільнення від деяких загальних федеральних правил ведення бізнесу, зокрема від правил охорони здоров'я та техніки безпеки;

фінансова допомога (35% від сум, асигнованих на видачу підрядів, відводиться малим підприємствам);

підтримка інвестиційних компаній, що вкладають у малий бізнес, створення фонду венчурного капіталу в розмірі 2 млрд. дол.;

гарантована фінансова допомога малим підприємцям в разі стихійних лих, надзвичайних ситуацій.

6. Науково-методична підтримка. Реалізується в науковому обґрунтуванні регіональної інноваційної, промислової, соціальної політики на довгострокову перспективу; розробці методологій моделювання і прогнозування соціально-економічного розвитку регіонів на основі міжгалузевого балансу за системою національних рахунків; визначені пріоритетної сфери господарювання за критеріями соціально-економічної ефективності; надання науково-методичної допомоги органам місцевого самоврядування, налагодження системи навчання їх працівників, поліпшення системи інформаційного забезпечення.

7. Митна допомога. Передбачає створення умов для активізації зовнішньоекономічної діяльності на депресивних територіях. Проте її головною метою є знаходження оптимальних шляхів та методів інтеграції економічної системи депресивної території у економічну систему країни та в світову систему. Особливо актуальною ця проблема є для депресивних прикордонних територій.

Цікавим в цій сфері є досвід Російської Федерації (РФ). Політики

регіонального розвитку РФ спрямована на захист вітчизняного товаровиробника. Відхилення від політики вільної торгівлі аргументується тим, що митні тарифи завжди вигідні товаровиробникові, що конкурує з імпортером, навіть якщо сукупне благополуччя нації при цьому знижується. Для захисту вітчизняних товаровиробників в РФ використовують тарифні та нетарифні методи.

До тарифних методів належать:

спеціальні мита – захисна міра, якщо товари ввозяться на території в кількості та на умовах, що наносять шкоду вітчизняному товаровиробникові;

антидемпінгові мита – у випадках завезення на територію товарів за більш низькими цінами, ніж їх нормальна ціна на момент ввезення;

компенсаційні мита – при ввозі на територію товарів, виробництво чи ввезення яких субсидіювалося, якщо таке ввезення шкодить вітчизняному товаровиробникові.

До нетарифних методів належать:

бар'єри економічного характеру (податок з обігу, ковзаючі компенсаційні збори, гербові, консульські збори тощо);

бар'єри адміністративного характеру (квоти, спеціальні технічні вимоги, встановлення монопольного державного каналу для імпорту).

Всі наведені види обмежень застосовуються також в США.

У літературі виділяють кілька етапів розвитку регіонального управління в західних країнах, які наведені в табл. 1 [4, с. 48-54; 64, с. 53-116].

В Європі з другої половини 20 століття з метою допомоги найбільш відсталим (депресивним) регіонам розпочався процес формування та реалізації регіональної політики саме Європейського Співтовариства.

Таблиця 1

Етапи розвитку регіональної політики в західних країнах

Період 1929-1933 рр. XX в.	Руйнівна криза 1929-1933 рр. довела важливість і необхідність вивчення проблем регіонального розвитку економіки. Програми з розвитку регіонів одержали найбільше поширення у Великобританії й США. Наприклад, у Великобританії в 1933 році для проведення антикризової політики держави були виділені «спеціальні райони», тому що спад виробництва спостерігався в області традиційних галузей промисловості й у деяких аграрних районах.
----------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Продовження таблиці 1

Другий етап 40 - 50-і рр.	Даний період характеризується також спадом виробництва, в основному в традиційних галузях промисловості, що з'явилося наслідком післявоєнної економічної кризи. Наслідку цієї кризи найбільшою мірою виявилися в країнах Західної Європи (Нова Англія, Ельзас, Лотарингія, Північні райони Франції й ін.). Однак спад виробництва спостерігався в деяких штатах у США, що підштовхнуло уряд до активного освоєння слабозрозумітих районів: Аляски, північних районів Скандинавії й Канади.
Третій етап 60 - 70-і рр.	В цей період була визнана ефективність формування системи регіональної політики, що одержала своє поширення в розвинених країнах Заходу.
Четвертий етап середина 70-х рр. – 1993 р.	Після кризи 1974 р. на перший план виходять цілі, що носять макроекономічний характер, ніж регіональний. Іншими словами, програми регіонального розвитку відходять на другий план. В 1993 р. були підписані Маастрихтські угоди, що дало основу для здійснення нової «наднаціональної» регіональної політики в рамках ЄС.
П'ятий етап: 1993 р. - по теперішній час.	Після підписання Маастрихтських угод відбувається активний розвиток інтеграційних процесів (в основному на території ЄС), що характеризує перетворення «Європи національних держав» в «Європу регіонів».

Розвиток регіональної політики ЄС можна характеризувати наступними подіями [6, с. 13-46]:

1. В 1958 р. для виконання одного з положень Римського договору про гармонізацію і зниження розходжень у розвитку регіонів були створені два галузевих фонди: Європейський соціальний фонд і Європейський фонд аграрної допомоги й гарантій.

2. В 1975 р. був створений один з основних інструментів регіональної політики – Європейський фонд регіонального розвитку, що займається розподілом внесків членів ЄС у загальний бюджет між проектами, реалізованими в найбільш відсталіх регіонах.

3. Маастрихтський договір 1992 р. задекларував політику вирівнювання стану регіонів у країнах ЄС як один з головних пріоритетів Європейського Союзу поряд із загальним ринком і Валютним союзом. З 1994 по 1999 р. більше 200 млрд. ЕКЮ (одна третина бюджету ЄС) було спрямовано на реалізацію цієї політики. Крім того, у цей період були остаточно сформовані фінансові інструменти для політики регіонів, які містили в собі структурні фонди та спеціалізовані програми (ISPA, SAPARD, PHARE та інші).

4. З 1994 р. активна участь у формуванні політики на європейському рівні приймає спеціально створений орган ЄС – Комітет регіонів (Committee

of Regions, COR), куди входять представники всіх регіонів Європи. Комітет є юридичним органом, що бере участь у процесі прийняття рішень у різних областях: економічна і соціальна взаємодія, транс'європейські інфраструктурні мережі, охорона здоров'я, освіта, культура, соціальна політика і політика зайнятості, професійний тренінг, охорона навколишнього середовища, транспорт.

Таким чином поступово реалізувалася трансформація концепції Європи нації у Європу регіонів. Одним з наслідків такої трансформації є підвищення конкурентоздатності регіонів світу за рахунок створення єдиного ринку із загальними «правилами гри», на якому регіони можуть розглядатися як самостійні гравці.

Незважаючи на різницю в особливостях розвитку країн ЄС, обраною основою структури управління територіями фокусом регіональної політики є створення передумов рівномірного, збалансованого розвитку регіонів за рахунок мінімізації впливу деструктивних факторів.

Здійснення необхідних заходів та забезпечення виконання завдань регіональної політики базується на низці інструментів, які мають різне призначення для різних країн. З погляду історичного розвитку виділяють п'ять класів інструментів [5, с. 232-262; 49, с. 357-360]: засоби, що спрямовані на стримування розміщення нових підприємств у перенаселених регіонах; просторовий розподіл діяльності держави в області економічного розвитку; стимулювання діяльності компаній шляхом фінансової підтримки; формування інфраструктури; «м'які» заходи щодо стимулювання розвитку.

За останні десятиліття роль економічної діяльності держави як інструменту регіональної політики істотно знизилася. Приватизація виробництва позбавила уряд можливості впливати шляхом прийняття рішень про інвестиції в зазначені виробництва. Тому у цей час більшість країн-членів ЄС як інструменти регіональної політики використовують три останні групи.

Так, фінансове стимулювання передбачає дотації на певні суми інвестицій, кредити, субсидії у зв'язку зі створенням робочих місць та інше. Дані методи покликані зацікавити фірми розташовувати виробництво або інвестувати кошти в проблемні регіони. Ці інструменти знаходять широке

застосування практично у всіх країнах ЄС. До «м'яких» елементів інфраструктури відносяться підтримка інформаційних мереж, консалтингова діяльність, наукові дослідження і т.п.

В «інтегрованих» країнах набір політичних інструментів істотно ширше. Такий широкий підхід відбиває більшу глибину регіональних проблем. Для стимулювання розвитку регіональної політики створені фонди: Структурні Фонди та Інтеграційний. Структурні фонди займаються питаннями, які виходять за рамки інвестування у виробництво, а саме надання підтримки в розвитку інфраструктури й створення сприятливого середовища для ефективного розвитку бізнесу. Інтеграційний Фонд займається великими проектами відносно розвитку інфраструктури, які перебувають в прямому зв'язку із транспортом і навколишнім середовищем.

Базовим нормативно-правовим документом України, який формує стратегічні завдання та напрямки підтримки держави депресивних регіонів протягом 2006-2015 рр. є Постанова КМУ «Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2015 року». [1]

Результати реалізації Стратегії визначаються шляхом проведення моніторингу виконання угод щодо регіонального розвитку, програм подолання депресивності окремих територій, інших заходів центральних і місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування.

В даній Постанові КМУ було визначено основні складові механізму реалізації стратегії розвитку депресивних регіонів, які представлено на рис. 2.

Однією з цих складових є саме фінансове забезпечення, яке згідно з даною Постановою полягає у підтримці регіонів за рахунок коштів державного та місцевих бюджетів, а також інших джерел. Стосовно останнього, то економічна криза 2008 та 2009 років, політична нестабільність та небажання іноземних інвесторів залучати кошти до української економіки роблять інші джерела фінансування майже закритими в контексті підтримки депресивних регіонів.

Фінансування ж за рахунок коштів державного та місцевих бюджетів відбувається лише за трьома напрямками:

- бюджетні програми підтримки регіонального розвитку;
- субвенції на виконання інвестиційних проектів;

кошти державного бюджету, що виділяються головним розпорядником цих коштів виконавцям заходів.

Однак у той же час, практика свідчить про складну процедуру реалізації державних цільових програм та інноваційних проектів, а також про її нерівномірність через відсутність чіткого, адаптованого під сучасні реалії визначення критеріїв віднесення до депресивних територій, що в свою чергу і є однією з причин поглиблення соціально-економічного дисбалансу розвитку регіонів. Окрім того, згідно з Постановою КМУ «Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2015 року» на фінансування усіх програм подолання депресивності територій протягом одного року в державному бюджеті передбачена лише сума 0,2% дохідної частини державного бюджету.

У той же час слід зазначити, що практично не врахованим напрямком фінансового забезпечення розвитку депресивних регіонів є фіскальна політика, яка через систему певних заходів (використання спрощеної системи оподаткування, зменшення ставок або тимчасова відмова від стягнення певних загальнодержавних та місцевих податків та зборів) може сприяти формуванню сприятливого податкового клімату як для окремих галузей та сфер діяльності так і для регіону в цілому. У зв'язку з цим напрямком податкового регулювання та стимулювання розвитку депресивних територій є пріоритетним у подальших дослідженнях і потребує більш детального вивчення та аналізу. Отже, зрозуміло, що Україні потрібна нова державна регіональна політика, що має базуватися на нових інноваційних і водночас персвірених в розвинених ринкових державах інструментах її проведення.

Проект Концепції державної регіональної політики [3] має стати базовим концептуальним документом, у якому формулюється політика держави щодо реагування на зовнішні та внутрішні виклики, які постали перед Україною та її регіонами.

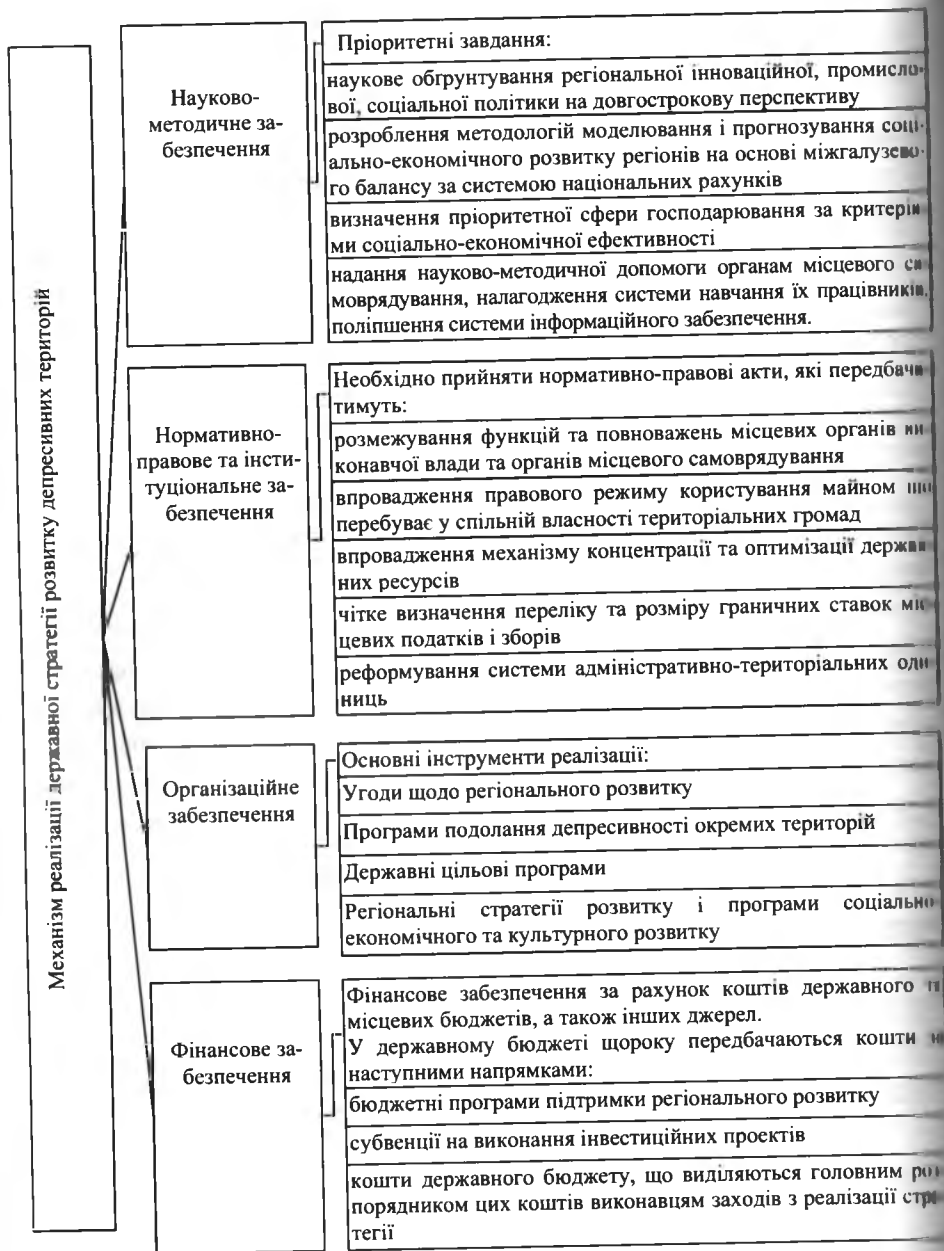


Рис. 2. Складові механізму державного стимулювання розвитку депресивних територій

Концепція містить:

формалізацію викликів, що стоять перед державою;

актуалізацію термінології для цілей сучасної державної регіональної політики;

визначення мети та принципів;

міжнародні аспекти реалізації;

напрями та пріоритети;

засади територіальної організації публічної влади;

запровадження нових інструментів реалізації державної регіональної політики у сферах фінансово-економічного забезпечення, підвищення конкурентоспроможності територій, інноваційного розвитку, інституційного забезпечення, інтеграції регіонів та партнерства;

принципи моніторингу регіонального розвитку та розробки на основі результатів моніторингу заходів державного реагування.

Особливістю Концепції державної регіональної політики є новий алгоритм розроблення політики: аналіз викликів – ідентифікація проблем – визначення пріоритетів – вироблення інструментів політики – розроблення стратегій, програм, проектів, заходів – втілення їх на рівні держави та регіонів – моніторинг виконання заходів, одержання результатів та досягнення впливу – розроблення на цій основі державного реагування – впровадження заходів державного реагування.

У новій Концепції по-новому ідентифіковано головну мету державної регіональної політики: забезпечення високого рівня якості життя людини не залежно від місця її проживання через забезпечення територіально цілісного та збалансованого розвитку України, інтеграції регіонів в єдиному політичному, правовому, інформаційному та культурному просторі, максимально повного використання їх потенціалу з урахуванням природних, економічних, історичних, культурних, соціальних та інших особливостей, підвищення конкурентоздатності регіонів та територіальних громад.

Для реалізації Концепції державної регіональної політики (КДРП) був прийнятий Проект Закону України «Про засади державної регіональної політики» [2].

Згідно з Проектом Проект Закону України «Про засади державної

регіональної політики» державна регіональна політики – це система цілей, заходів, засобів та узгоджених дій центральних та місцевих органи виконавчої влади, органів місцевого самоврядування для забезпечення високого рівня якості життя людей на всій території України з урахуванням природних, історичних, екологічних, економічних, географічних, демографічних та інших особливостей її регіонів, їх етнічної і культурної своєрідності.

Її метою є створення умов для динамічного, збалансованого розвитку України та її регіонів, забезпечення їх соціальної та економічної єдності, підвищення рівня життя населення, додержання гарантованих державою соціальних стандартів для кожного громадянина незалежно від його місця проживання.

В проекті визначено принципи, суб'єкти та об'єкти, документи, що визначають, повноваження суб'єктів, центральних та місцевих органів влади, механізми та джерела фінансового забезпечення та моніторинг реалізації державної регіональної політики.

Метою державної регіональної політики є створення умов для динамічного, збалансованого розвитку України та її регіонів, забезпечення їх соціальної та економічної єдності, підвищення рівня життя населення, додержання гарантованих державою соціальних стандартів для кожного громадянина незалежно від його місця проживання [10-21].

Тому сьогодні в Україні відбувається процес подальшого удосконалення нормативно-правового забезпечення ефективними механізмами реалізації регіональної політики та моніторингу регіонального розвитку.

Підсумовуючи наведене, можна сказати, що в різних країнах світу набули переважного використання різні види державної підтримки депресивних територій. Проте досвід економічно розвинених країн свідчить, що тільки комплексне використання різних видів державної підтримки дозволяє отримати синергетичний ефект від їх дії та нівелювати негативні чинники проблемності та депресивності й стимулювати соціально-економічний розвиток депресивних територій. В Україні є умови для застосування всіх видів державної підтримки, проте актуальною проблемою є

випуск їх оптимального поєднання в кожному випадку для кожної конкретної проблемної, і, зокрема, депресивної території.

Базовим напрямком державної підтримки проблемних, і, зокрема, депресивних регіонів є розробка та впровадження в практику нормативно-законодавчої бази, яка б могла створити передумови для подальшого здійснення економічної політики (економічної, фінансової, науково-методичної, адміністративної, інноваційної, інтеграційної тощо) держави з метою владжування диспропорцій розвитку регіонів України.

У цих умовах особливої актуальності набуває впровадження ефективної системи державної підтримки та стимулювання соціально-економічного розвитку проблемних регіонів, в першу чергу за рахунок розробки та реалізації державних цільових програм і обґрунтованого методичного забезпечення побудови системи моніторингу виконання цільових програм підтримки проблемних регіонів; розробки методичних підходів до оцінки економічного та соціального розвитку регіонів України і діагностики причин виникнення проблем розвитку; запровадження методичного підходу до ідентифікації проблемних регіонів країни на основі визначення рівнів їх соціально-економічного розвитку.

Література

1. Закон України «Про стимулювання розвитку регіонів» від 8 вересня 2005 р., №2850-IV // Відомості Верховної Ради. – 2005, №51. – Ст.548.
2. Проект Закону України «Про засади державної регіональної політики» [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://dbn.at.ua/publ/3-1-0>
3. Проект Концепції державної регіональної політики [Електронний ресурс] Режим доступу: http://www.adm.gov.te.ua/files/toda_p51_Proekt%20konsepsiiregion%20politiki.doc
4. Державна регіональна політика України: особливості та стратегічні пріоритети: Монографія / за ред. З.С. Варналія. – К.: НІСД, 2007. – 820 с.
5. Кинг У. Стратегическое планирование и хозяйственная политика / У. Кинг, Д. Клиланд. – М.: Прогресс, 1982. – 399 с.

6. Cini M. European Union politics / M. Cini - Oxford University Press, 2007 - 496 p.
7. Гейман О. А. Нелинейность экономики и неравномерность развития регионов: Монография. – Х.: ФЛП Либуркина Л.М.; ИД «ИНЖЭК», 2009. – 428 с.
8. Шевчук Я. В. Депрессивні територіальні суспільні системи : критерії визначення та напрямки санації / Я. В. Шевчук. – Львів, 2008. – 133 с. (Серія «Проблеми регіонального розвитку»).
9. Інновації: проблеми науки та практики Монографія. – Х.: ВД «ИНЖЕК», 2007. – 208 с.
10. Кизим Н.А. Неравномерность регионального развития в Украине: теоретико-методические основы и инструментарий оценки: монография / Н.А. Кизим, Е. В. Раевнева, А. Ю. Бобкова. – Х.: ФЛП Либуркина Л.М.; ИД «ИНЖЭК», 2011. – 200 с.
11. Кизим Н. А. Программно-целевой подход к государственному управлению социальной напряженностью в регионах страны: монография / Н. А. Кизим, В. В. Узунов. – Х.: ИД «ИНЖЕК», 2007. – 204 с.
12. Клебанова Т.С. Дифференциация регионов Украины по уровню социально-экономического развития / Т.С. Клебанова, Т.Н. Трунова // Экономика розвитку. – 2009. - №1(49).- С. 5-9 1.17
13. Раевнева Е.В. Статистический анализ неравномерности развития регионов Украины / Е.В. Раевнева, О.А. Гейман, А.Ю Бобкова // Бизнес Информ. – 2009. – №4 (2). – С. 125-129.
14. Данилишин Б.М. Проблемы и приоритеты регионального развития Украины / Б.М. Данилишин // Экономика Украины. – 2005. - №12. – С. 89-90.
15. Жук В. Підвищення ефективності реалізації угод щодо регіонального розвитку між Кабінетом Міністрів України та обласними радами / Аналітичні записки щодо проблем і подій суспільного розвитку. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/Monitor/September09/18.htm>

16. Мельник Ю.М. Проблеми формування регіональних стратегій в контексті сталого розвитку / Ю.М. Мельник // Вісник Сумського державного університету. Серія Економіка. – 2008. – №1. – С. 159-165.
17. Моніторинг та оцінювання програм регіонального розвитку / М. Лендвел, Б. Винницький, Ю. Ратейчак, І. Санжаровський; За ред. І. Санжаровського, Ю. Полянського. – К.: К.І.С., 2007. – 218 с.
18. Україна: Стратегічні пріоритети. Аналітичні оцінки – 2006: Монографія / за ред. О.С. Власюка. – К. : НІСД, 2006. – 576 с.
19. Хаджинов І. В. Фінансове забезпечення інноваційного розвитку депресивних територій [електронний ресурс] // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності: Збірник наукових праць. – Маріуполь: Вега-Принт, 2009. – 352 с. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/Portal/Soc_Gum/Traeiv/2009/40.pdf
20. Налогово-бюджетные аспекты регионального развития: Монография: Иванов Ю. Б., Майбуров И. А., Иванова О. Ю. и др., под общ. ред. Ю. Б. Иванова. – Х.: ИД «ИНЖЭК», 2013. – 344 с.
21. Полякова О. Ю., Ярошенко І. В., Семигуліна І. Б. Підходи до експрес- і фундаментальної діагностики проблем соціально-економічного розвитку регіонів - Бізнес Інформ. - 2014. - № 6. – С.52-57.

Теоретичні аспекти визначення складових адміністративно-територіального устрою України

Статтю присвячено узагальненню підходів до визначення сутності поняття “адміністративно-територіальний устрій” та обґрунтуванню на цій основі складових його трактування у сучасних умовах.

The article is devoted to generalization of approaches to definition for the “administrative-territorial structure” concept essence and justification of the concept understanding in the modern context.

Ключові слова: адміністративно-територіальний устрій, територіальна організація влади, місцеве самоврядування, соціально-економічний розвиток

Вступ. Адміністративно-територіальний устрій будь-якої держави виступає базисом для здійснення повноважень органами державної влади та місцевого самоврядування. Тобто поділ країни на окремі територіальні утворення передусім покликаний створити основу для якісного та своєчасного отримання населенням необхідних публічних послуг. Таким чином, від підходів до формування адміністративно-територіального устрою залежить якість життя населення, зокрема, та рівень соціально-економічного розвитку певної території загалом. У зв'язку з цим створення базису для сучасного трактування системи адміністративно-територіального устрою України є актуальним завданням, що потребує науково обґрунтованих рішень.

Проблемі недосконалості адміністративно-територіального устрою та необхідності його реформування як основи підвищення рівня соціально-економічного розвитку присвячено, зокрема, праці таких вчених, як В. Бабаєв, З. Варналій, Ю. Ганущак, В. Гриневич, А. Доценко, А. Засць, Ю. Карпінський, І. Кресніна, А. Павлюк. Питання необхідності раціональної територіальної організації влади та формування засад для ефективного здійснення місцевого самоврядування розглядалися у роботах таких дослідників, як В.Геєць, Л. Приполова, О. Ребар, О. Скрипнюк, Н. Шпортюк та

І. Поряд з цим недостатню увагу у зазначених дослідженнях присвячено доцільності розгляду удосконалення адміністративно-територіального устрою як необхідної передумови підвищення ефективності місцевого самоврядування та формування на цій основі заходів з підвищення рівня регіонального розвитку.

Постановка завдання. Метою статті є узагальнення підходів до визначення сутності поняття “адміністративно-територіальний устрій” та обґрунтування на цій основі складових його трактування у сучасних умовах

Результати. Аналіз існуючих підходів до визначення змісту поняття “адміністративно-територіальний устрій” дозволив констатувати доцільність його розподілу на окремі складові. У якості підтвердження цієї думки необхідним вбачається наведення розуміння цього поняття різними дослідниками. Так, Енциклопедією сучасної України пропонується наступне визначення: “адміністративно-територіальний устрій – це внутрішній поділ території держави на адміністративно-територіальні одиниці з метою раціональної організації державного та громадського управління регіонами, народним господарством, загалом політичним і культурним життям” [1].

За визначенням Ю. Карпінського “адміністративно-територіальний устрій — це законодавчо закріплена система поділу держави на територіальні утворення, відповідно до яких здійснюється організація та функціонування органів державної влади та місцевого самоврядування” [2].

Відповідно до проекту Закону України “Про адміністративно-територіальний устрій України” поняття, що аналізується, запропоновано розуміти таким чином: “це обумовлена географічними, історичними, економічними, соціальними, культурними та іншими чинниками внутрішня територіальна організація держави з поділом її території на складові частини - адміністративно-територіальні одиниці, з метою забезпечення населення необхідним рівнем публічних послуг, раціональної системи управління соціально-економічними процесами, збалансованого розвитку усієї території держави.” [3]

Колектив авторів [4] вважає, що “Адміністративно-територіальний поділ - це система адміністративно-територіальних одиниць, кожна з яких – просторова основа діяльності місцевих органів влади. Адміністративно-

територіальний поділ є інструментом збалансування інтересів центру та регіонів”.

Існує думка, що адміністративно-територіальний устрій є формою територіального устрою, який згідно зі статтею 132 Конституції України “ґрунтується на засадах цілісності та єдності державної території, поєднання централізації і децентралізації у здійсненні державної влади, збалансованості соціально-економічного розвитку регіонів, із врахуванням їхніх історичних, економічних, екологічних, географічних і демографічних особливостей, етнічних та культурних традицій” [5].

Також можна зазначити, що “адміністративно-територіальний устрій – це внутрішня територіальна організація держави, яка зі зміною умов певним чином змінюється у просторі” [6]. До територіальної організації держави належать політико-територіальна та адміністративно-територіальна організації. Адміністративно-територіальна організація передбачає наявність таких складових, як адміністративно-територіальний поділ та адміністративно-територіальний устрій. Адміністративно-територіальний поділ можна розуміти як “внутрішній поділ території держави на адміністративно-територіальні одиниці з метою раціональної організації державного та громадського управління регіонами, народним господарством, загалом політичним і культурним життям” [7]. Устрій запропоновано розуміти у якості результату процесу державотворення, що враховує такі складові, як поділ території на окремі утворення та формування засад якісного управління ними, яке є неможливим без раціонального розподілу повноважень між центральними й місцевими органами влади.

Взагалі під територіальним устроєм будь-якої держави більшість науковців пропонує вважати “офіційно (конституційно, законодавчо) встановлену систему територіальних і функціональних елементів та ієрархічних зв’язків, функцією якої є формування просторової структури публічної влади в державі” [7].

Отже, можна зробити висновок, що систему адміністративно-територіального устрою слід розглядати як підґрунтя побудови ефективної публічної влади та забезпечення гармонійного розвитку суспільства. Такий підхід до трактування адміністративно-територіального устрою передбачає,

що його слід розглядати, по-перше, у контексті існуючої системи організації влади в державі, по-друге, з урахуванням необхідності досягнення високого рівня соціально-економічного розвитку регіонів.

Враховуючи наведені вище підходи до розуміння адміністративно-територіального устрою держави, слід наголосити на виокремленні певних складових цього поняття, доцільність якого обумовлена сучасними реаліями щодо особливостей соціально-економічного розвитку регіонів, які полягають у наявності значних диспропорцій між окремими адміністративно-територіальними одиницями та наявності ознак депресивного стану певних територій. Таким чином, адміністративно-територіальний устрій в сучасних умовах потребує визначення підходів до аналізу з урахуванням трьох складових – територіальної складової, соціально-економічної складової та організаційної складової, яка передбачає здійснення органами державної влади та місцевого самоврядування певних повноважень. Інакше кажучи, вимоги до поділу держави на окремі адміністративно-територіальні одиниці треба вивчати з урахуванням особливостей територій (природно-географічних, культурно-історичних та ін.); необхідності досягнення високого рівня та подолання нерівномірності соціально-економічного розвитку територій; раціональності розподілу повноважень між органами виконавчої влади та місцевого самоврядування (рис. 1). Отже, саме у поєднанні зазначених складових слід розглядати систему сучасного адміністративно-територіального устрою України та, відповідно, вимоги до його удосконалення.

Необхідність розробки раціональної структури адміністративно-територіального устрою, що відповідає потребам ефективного надання публічних послуг населенню, розмежування функцій місцевого самоврядування та органів виконавчої влади, а також рівномірного соціально-економічного розвитку територій стала нагальною потребою ще на початку періоду незалежності. Основний зміст пропозицій щодо адміністративно-територіальної реформи полягав у макрорегіоналізації України та переходу до федеративної державного устрою.

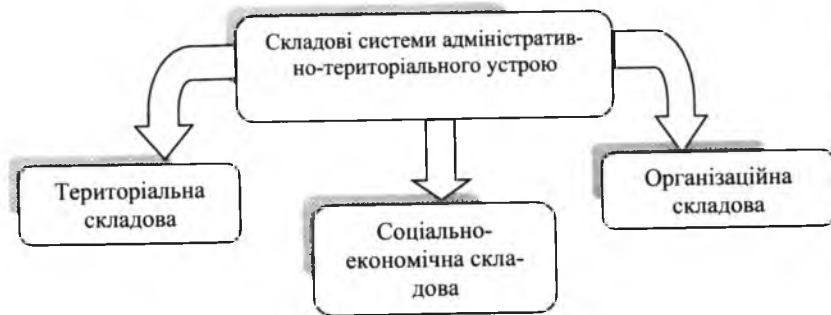


Рис. 1 Складові системи адміністративно-територіального устрою України в сучасних умовах

Однією з головних перешкод на шляху запровадження адміністративно-територіальної реформи була відсутність упорядкованості у здійсненні цього заходу у зв'язку з тим, що його координували тимчасові комісії або робочі групи, які не мали постійної основи [8]. Серед цих структур можна виокремити Міжвідомчу робочу групу з підготовки проекту Концепції удосконалення системи адміністративно-територіального устрою України, Міжвідомчу раду з підготовки проекту Закону України "Про адміністративно-територіальний устрій", робочу групу з адміністративно-територіальної реформи. Результатом роботи останньої стала розробка проекту Концепції реформи адміністративно-територіального устрою України (2008 р.) та проекту Закону України "Про адміністративно-територіальний устрій України" (2010 р.).

Зокрема, метою Концепції реформи адміністративно-територіального устрою України було запропоновано вважати "визначення раціональної просторової основи організації публічної влади для забезпечення доступності та якості надання соціальних та адміністративних послуг, ефективного використання публічних ресурсів, сталого розвитку територій, здатності адекватно реагувати на соціальні та економічні виклики та реалізації державної регіональної політики." [9].

Необхідно підкреслити, що зазначений документ містить обґрунтуван-

ня необхідності здійснення реформи, оскільки нераціональний адміністративно-територіальний устрій спричиняє

- неузгодженість функцій органів місцевого самоврядування, місцевих державних адміністрацій та органів виконавчої влади, що призводить до зниження ефективності діяльності органів публічної влади та необхідності виділення надмірного обсягу ресурсів на забезпечення органів публічної влади в адміністративно-територіальних одиницях з невеликою чисельністю населення.

- невизначеність у питаннях земельних відносин, що полягає в існуванні земель, які знаходяться поза межами будь-якої юрисдикції або мають декількох власників, а також вирішення органами місцевого самоврядування земельних питань, що не входять до кола їх повноважень;

- незначну інвестиційну привабливість територій та незадовільний рівень бюджетної інфраструктури у сільській місцевості, що призводить до міграції сільського населення.

У Концепції також зазначається, що результат здійснення реформи адміністративно-територіального устрою має відбуватися одночасно з реформою місцевого самоврядування та територіальної організації виконавчої влади.

Висновки. Досвід спроб реформування адміністративно-територіального устрою в Україні, а також дослідження низки українських вічених переконливо свідчить, що поділ території країни на певні одиниці має відбуватися у відповідності до потреб раціонального розмежування функцій місцевого самоврядування та органів виконавчої влади з метою надання доступних та якісних публічних послуг та підвищення рівня соціально-економічного розвитку регіонів. Реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади тісно пов'язано з необхідністю усунення недоліків адміністративно-територіального устрою, що виступає підґрунтям порівнювання нерівномірності соціально-економічного розвитку територій, подолання ознак їх депресивного стану, створення основ для підвищення якості життя населення.

1. Енциклопедія сучасної України. – К.: НАН України; Ін-т енциклопедичних досліджень НАН України; Наукове товариство ім. Шевченка. Т.1: «А»- 2001. – 824 с.
2. Карпінський Ю. Аналіз проблем сучасного стану адміністративно-територіального устрою України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://bilatserkva.info/modules.php?name=News&file=article&sid=179>
3. Проект Закону України “Про адміністративно-територіальний устрій України” [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.csi.org.ua/www/?p=1881>
4. Реформування адміністративно-територіального устрою в Україні: європейський вибір / [А. Є. Заяць (наук. кер.), І. Г. Лазар, О. Д. Лазор та ін.]; за заг. ред. О. Я. Лазора. – К. : НАДУ, 2008. – 56 с.
5. Конституція України від 28 червня 1996 року // Відомості Верховної Ради України. – 1996. - № 30 (23.07. 1996). - Ст. 141.
6. Доценко А.І. Адміністративно-територіальний устрій та розселення в Україні / А.І. Доценко. – К: РВПС України НАН України, 2003. – 63 с.
7. Державна регіональна політика України: особливості та стратегічні пріоритети / [Варналій З.С., Бабінова О.О., Бойко-Бойчук О.В. та ін.] ; за ред. З.С. Варналія. - К.: НІСД, 2007. - 768 с.
8. Павлюк А.П. Реформування адміністративно-територіального устрою України: проблеми та перспективи реалізації / А.П. Павлюк // Стратегічні пріоритети. – 2007. – №1(2). – С. 159-164
9. Концепція реформи адміністративно-територіального устрою України. Проект [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://bizvolnet.org.ua/index.php?option=com_content&task=view&id=206

Анализ основных тенденций развития мирового рынка генериков и биоаналогов

В статье рассмотрены основные тенденции развития мирового фармацевтического рынка, обусловленные существованием двух классов: оригинальных и воспроизведенных лекарственных средств (генериков и биоаналогов). Показана ведущая роль генериков на рынках развитых, и, особенно, развивающихся стран. Отмечено, что потеря патентной защиты оригинальными препаратами, политика сдерживания затрат в развитых странах, недостатки или изменения регуляторной и разрешительной систем приводят к существенным изменениям рынка.

У статті розглянуто основні тенденції розвитку світового фармацевтичного ринку, зумовлені існуванням двох класів: оригінальних і відтворених лікарських засобів (генериків і біоаналогов). Показано провідну роль генериків на ринках розвинених країн, і, особливо, країн, що розвиваються. Відзначено, що втрата патентного захисту оригінальними препаратами, політика стримування витрат у розвинених країнах, недоліки або зміни регуляторної та дозвільної систем призводять до істотних змін ринку.

The article describes the main trends in the global pharmaceutical market, due to the existence of two classes: the original and reproduced pharmaceuticals-governmental funds (generics and biosimilars). The leading role of generics in developed markets, and especially in developing countries. It is noted that the loss of patent protection for original drugs, cost containment policies in developed countries, nedos-remnants or changing regulatory and permitting systems lead to significant changes in the market.

Ключові слова: генерики, біоаналоги, світовий ринок, стримування витрат, темпи зростання ринку.

Проблема развития рынка лекарственных средств всегда оставалась и остается одной из центральных для развития и мировой медицины, и эконо-

мики, что связано с ее огромным влиянием на социально-экономическое развитие стран всего мира.

Согласно прогнозам специалистам ближайшие годы будут ознаменованы значительным ростом глобального рынка фармацевтических препаратов-генериков. Отметим, что фармацевтами общепризнано оригинальный лекарственный препарат рассматривается как оригинал, а препарат-генерик – как его копия, не обладающую абсолютно идентичными свойствами оригинала. Таким же образом под биоаналогом понимается аналог биофармацевтического лекарственного средства с близкой, но не идентичной исходной молекулой. Однако, как показывает практика, в последнее время генерики и биоаналоги становятся все более популярными и востребованными, чем оригиналы, благодаря более доступной цене. Так, по данным специалистов, в ближайшие годы их доля составит не менее 50% оборота всех лекарственных средств. В связи с этим, проблематика развития мирового рынка генериков и биоаналогов является актуальной и требует глубокого анализа и осмысления.

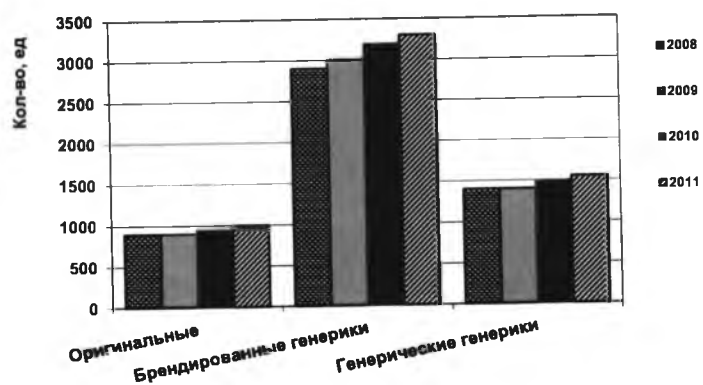


Рис.1. Количество торговых наименований оригинальных препаратов и генериков на мировом рынке [12]

Как показывает мировая практика, создание нового лекарственного средства (ЛС) – это трудоемкий и затратный процесс, в то время как воспроизведение уже существующего препарата требует гораздо меньших усилий. В результате на рынке присутствуют как более дорогие оригинальные ЛС,

и более дешевые аналоги (генерики). При этом число оригинальных ЛС на мировом рынке значительно меньше числа воспроизведенных (рис.1).

Возрастающая конкуренция, растущее число слияний и поглощений, рост числа биотехнологических компаний и продуктов, усложнение регуляторных вопросов, относящихся к фармацевтике, ценообразованию и доступности ЛС являются трендами современного рынка [5]. Ряд проведенных за последние годы исследований ЛС показал, что современные генерические препараты по химическим, фармацевтическим, фармакологическим и фармакотерапевтическим характеристикам соответствуют оригинальным ЛС при условии соблюдения правил производства. При этом генерические ЛС имеют несомненные фармакоэкономические преимущества. Важной результирующей перечисленных тенденций является повышение внимания к генерикам и увеличение их доли в продажах во всем мире. Генерики занимают значительную долю национальных фармацевтических рынков, от 10-15% в США до 90% в России и Украине. В странах, где конкуренция со стороны генерических препаратов является наиболее интенсивной, стоимость данных препаратов снижается более чем на 85% после окончания срока патентной защиты, поэтому доля продаж генериков в денежном выражении в этих странах меньше, чем в других (рис.2).

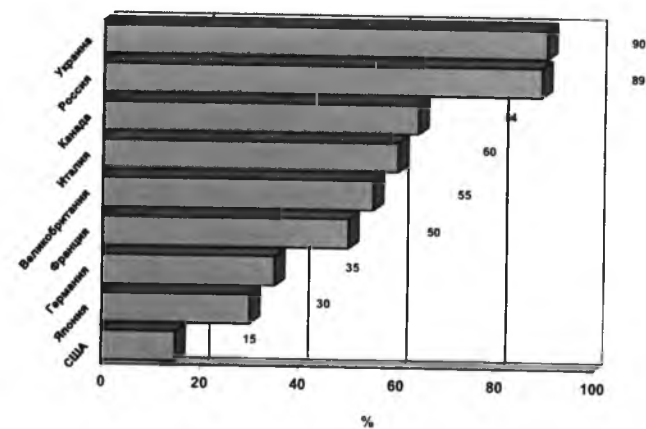


Рис. 2. Доля продаж генериков на национальных фармацевтических рынках (2012г.)

Практика показала, что широкое использование генериков позволяет осуществлять экономию финансовых средств из бюджетов разных уровней и из личного бюджета пациентов [3]. В результате влияния целого ряда факторов, в первую очередь экономических, во 2-м десятилетии XXI в. препаратом выбора для врача и пациента становится качественный генерик с доказанной фармацевтической, фармакокинетической и терапевтической эквивалентностью оригинальному препарату. В большинстве развитых стран генерические лекарства превратились в важнейшую составляющую фармацевтического рынка.

Эксперты ЕС отмечают желательность стимулирования конкуренции между генериками, поскольку такое соперничество вносит существенный вклад в развитие фармрынка. По их мнению экспертов, для этого необходимо:

- ускорить процедуру разрешения к медицинскому применению, чтобы обеспечить доступ к более дешевому генерику в кратчайшие сроки после окончания действия патентной защиты оригинального препарата;
- развивать механизмы финансирования системы здравоохранения, создавать благоприятные условия для ценовой конкуренции между оригинальными и воспроизведенными препаратами;
- побуждать врачей и провизоров к назначению и продажам генериков;
- вести разъяснительную работу среди населения.

В последние десятилетия оригинальные лекарственные препараты появляются всё реже. После глобального патентного обвала 2011-2012 гг. компании сворачивают инновационные разработки и перестраиваются на создание аналогов, стоимость которых в итоге снижается на 60-70% по сравнению с оригинальными ЛС [8]. Сложившаяся ситуация имеет социальный аспект, выгодный для государства. Фармкомпаниям также легче воспользоваться патентом, срок действия которого завершился, чем заниматься собственными разработками. Даже среди компаний, которые специализируются на оригинальных препаратах (их в мире насчитывается около десяти), с каждым годом наблюдается существенное сокращение финансирования R&D [4]. Лишь

производители США и Японии (используя поддержку государства) могут продолжать оригинальный фармацевтический бизнес (рис. 3).

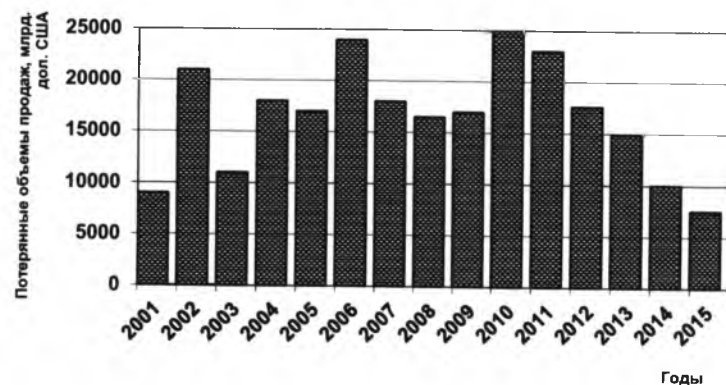


Рис.3. Существующие и прогнозируемые потери от истечения срока действия патентной защиты брендов, 2001–2015 гг. [7]

В 2006 г. патентную защиту потерял ряд высокоприбыльных препаратов, общим объемом продаж которых составлял 23 млрд. долл. В 2009 г. без патентов остались 12 из 35 наиболее популярных лекарственных препаратов с общим объемом продаж 72 млрд. долл. (по ценам 2004 г.). Усиление роли генериков и их влияние на продажи брендированных препаратов стало ключевой причиной замедления общего роста фармацевтического рынка (рис.4).

По мнению консультантов известной международной аналитической организации IMS Global Pharma Strategy, к замедлению общего роста крупнейших фармацевтических рынков и значительному увеличению объема продаж генериков привела и политика сдерживания затрат. Компании медицинского страхования развитых стран поощряют применение генериков, поэтому рост продаж в этом секторе обгоняет рост продаж брендированных препаратов [7]. Снижение затрат на медицинское обслуживание было начато в ряде государств в 2005г. В США на рынок повлияло введение в 2006 г. программы (Medicare Part D), обеспечивающей доступ отдельных групп населения к недорогим ЛС и тем самым способствующей увеличению объемов продаж генериков. В Европе также поощряется использование генерических

препаратов, в Великобритании, кроме названных факторов, действует недавно принятый свод правил, регулирующих цены на препараты-бренды (Pharmaceutical Price Regulation Scheme) в сторону их снижения. Согласно данным британской аналитической компании «Viongain», изменение объема мирового рынка генерических препаратов в 2004–2010 гг. выглядело следующим образом (рис. 5,6).

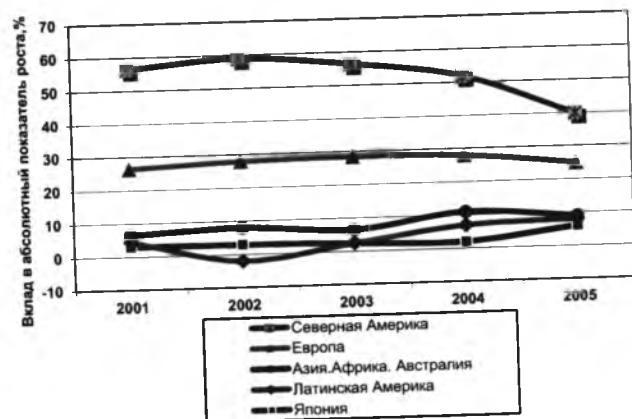


Рис. 4. Замедление мирового фармацевтического рынка в первой половине 2000-х гг.*

* Составлено по: <http://www.provisor.com.ua/archive/2006>

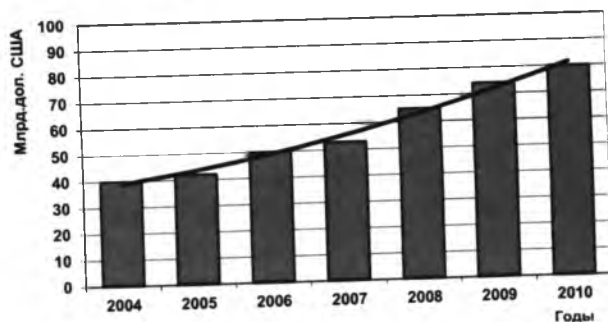


Рис. 5. Изменение объема мирового рынка генерических препаратов в 2004–2010 гг.*

*По данным сайта: <http://abercade.ru/research/analysis/2605.html>

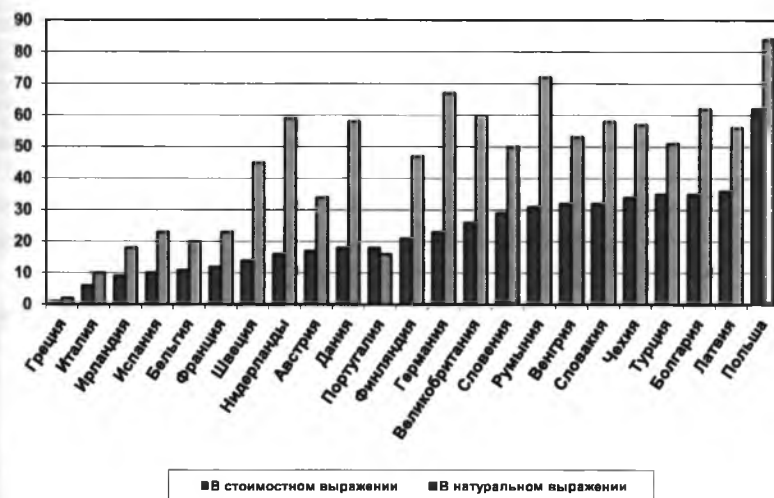


Рис. 6. Доля генериков на рынках европейского сегмента, % (по странам, 2009 г.)*

*По данным сайта: <http://abercade.ru/research/analysis/2605.html>

Возможность сокращения класса брендов является характерной особенностью ряда категорий ЛС, в которых присутствует определенный «золотой стандарт» и практически отсутствует дифференциация брендов. Наиболее страдают основные классы ЛС: для лечения заболеваний сердечнососудистой системы (в 2011 г. потеряли патенты препараты, на долю которых приходилось около 70% продаж в этой категории), центральной нервной системы и дыхательных путей, а также антидиабетические препараты, продажи которых составляют до 80% в этой категории [7].

Рынок биотехнологических препаратов не является исключением: окончание срока патентной защиты на инновационные биологические разработки сопровождается выходом ряда биоаналогов. В 2008 - 2011 гг. истекли сроки патентов ряда биологических препаратов, генерические копии которых сразу же появились на рынках Китая, Восточной Европы, Индии и Южной Америки, а несколько позднее - на ключевых рынках Европы. На рынке США, где действует более строгая разрешительная система, биоаналоги появились позже 2010 г. Применение препаратов биологического происхожде-

ния особенно актуально при лечении заболеваний крови, рассеянного склероза, онкологических, ВИЧ/СПИД, туберкулеза и некоторых других заболеваний. Биоаналоги представляют собой потенциально мощный источник доходов, причем уровень их прибыльности может превысить уровень прибыльности традиционных генериков (рис.7).

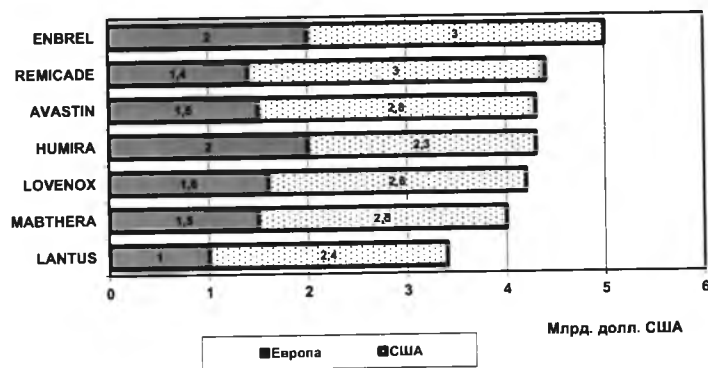


Рис. 7. Топ-7 биофармацевтических продуктов с наиболее высоким рыночным потенциалом, 2009 г. [2]

По данным исследования компании Frost & Sullivan, к 2017 г. объем европейского рынка непатентованных аналогов лекарственных препаратов биологического происхождения достигнет 4 млрд. долл. США на фоне патентного обвала. В 2010 г. он составил 172 млн. долл. Аналитики прогнозируют, что в период 2010–2017 гг. совокупный среднегодовой темп роста рынка биоаналогов составит 56,7%. В течение следующих 10 лет ожидается, что более высокие темпы прироста рынка биоаналогов будут отмечаться именно в развитых странах, причиной чего станет истечение срока патентной защиты оригинальных препаратов в 2013–2017 гг. По данным агентства Datamonitor, к 2015 г. в Европе и США патентную защиту утратят биотехнологические препараты, объем продаж которых превышает 60 млрд. долл. в год [7]. Если прогноз развития рынка оправдается, то к 2016 г. доля копий этих сложных препаратов может составить до 50% предполагаемого объема сегмента, полагает агентство Capgemini Consulting. Издание Wall Street Journal опубликовало краткий обзор оптимистичных прогнозов основных

производителей генериков и аналитиков о привлекательности растущего рынка биотехнологических лекарственных препаратов. Согласно расчетам, объем продаж биоаналогов крупнейших компаний (Sandoz, Lonza, Teva, и др.) к 2020г. может вырасти на порядок и более. «FirstWord analysis» составил рейтинг биопрепаратов, которые будут наиболее подвержены конкурентному давлению со стороны биоаналогов, находящихся в настоящее время в стадии разработки (табл.1) [1].

Таблица 1
Топ-10 биопрепаратов по популярности у разработчиков биоаналогов*

Биопрепарат	Объем продаж в 2012 г., млрд дол.	Количество разрабатываемых биоаналогов	Срок истечения патента
Rituxan	6,5	22	2013 – ЕС 2016 - США
Enbrel	7,9	17	2016 - ЕС
Neupogen	1,2	14	
Neulasta	4,1	12	
Epopen	3,4	10	
Herceptin	6,1	9	2014 - ЕС
Avastin	5,5	8	2019 - США
Aranesp	2,7	7	
Humira	9,3	7	2018 – ЕС 2016 – США
NovoSeven	1,5	5	

* По материалам www.firstwordpharma.com: www.ema.europa.eu

В 2012 г. основной объем продаж биоаналогов приходился на развивающиеся страны. Сотни наименований биоаналогов продаются в Китае и Индии. В 2012 г. на долю США, ЕС и Японии приходилось всего около 20% мирового рынка. Прогнозы подкреплены фактами высокой стоимости многих оригинальных биотехнологических препаратов. Цены на биоаналоги могут оказаться на 30% ниже, чем цены на оригинальные препараты, и все же останутся достаточными для обеспечения прибыли. Как отмечают аналитики компании Sandoz, стратегия по снижению цен на лекарственные препараты увеличит применение биоаналогов как среди врачей, так и среди пациентов, что также приведет к росту рынка. Однако между прогнозами аналитических компаний нет согласия ввиду множества нерешенных проблем в регистрации и обращении биоаналогов (табл.2).

Таблица 2

Прогнозы аналитических организаций по размерам рынка биоаналогов*

Наименование организации	Год	Объем рынка, млрд.долл.	Доля рынка,%
Visiongain	2013	2,44	2,0
FirstWord Pharma	2014	19,40	-
FirstWord Pharma	2015	10,00	-
Datamonitor		3,70	-
URCH	2016	-	2,6
Frost & Sullivan	2017	4,00	-
URCH	2020	-	10,0
Visiongain	2023	-	57,0

* По материалам [1,2,6, 9,10]

Еще одним фактором роста биоаналогового сектора будет являться стремление Европейского агентства по оценке лекарственных средств (ЕМЕА) скорректировать фармацевтическое законодательство [6].

Высокая себестоимость и сложность производства препятствует росту конкуренции среди биоаналогов. Стоимость их коммерциализации более сопоставима со стоимостью коммерциализации оригинальных препаратов. Процедуры регистрации биоаналогов в ЕС и США окончательно не утверждены, поэтому неясно, будет ли их рыночное поведение ближе к традиционным генерикам или к терапевтическим аналогам («me-too drugs» - незначительно модифицированные известные молекулы). Ожидают, что процедура регистрации биоаналогов будет зависеть от терапевтической области и от сложности молекулы. Кроме того, должны определиться: время до выхода препарата на рынок, стоимость разработки, принципы ценообразования и стоимость рекламы. На начало 2013г. наиболее продвинутыми странами с точки зрения организации лекарственного рынка и регуляторной составляющей являлись Япония и США. В то же время, страны с развивающимся типом фармацевтических рынков (Россия, Китай, Индия, Мексика, Бразилия) видят в биоаналогах продукты, которые дадут пациентам более широкий доступ к лечению ряда тяжелых болезней, увеличивая тем самым их рыночный потенциал.

В отчете Frost&Sullivan определен ряд проблем, с которыми столкнется сектор в ближайшие годы, в частности, высокая стоимость производства и

необходимость значительных инвестиций в разработку биоаналогов, что послужит препятствием для небольших компаний. Для них, по мнению аналитиков, наилучшим входом являются лицензионные соглашения с более крупными производителями [9]. Одна из основных тенденций, отмеченных экспертами IMS Global Pharma Strategy, - рост тех секторов рынка, на которых основные решения о применении препаратов принимает врач-специалист, а не терапевт или пациент самостоятельно. Это наблюдение сделано на основании анализа «динамического рынка»: общего числа новых пациентов, их переходов из группы в группу, выяснения причин. Как оказалось, продажи ЛС, назначаемых специалистами, растут гораздо быстрее, чем продажи препаратов, назначаемых врачом общей практики. В 2005 г. на долю препаратов, назначенных специалистами, пришлось 40% продаж блокбастеров. А это, в свою очередь, открывает новые возможности для генериков.

Чтобы оценить эти возможности, необходимо по общим правилам анализировать размер, состав и динамику рынка. Однако до сих пор не существует общепринятого стандартного способа оценки рыночных перспектив генериков, нет даже строгого определения понятия «рынок генериков». Средства сбора и классификации данных в силу их закрытости не позволяют оценить размеры рынка брендируемых генериков, поэтому выводы и прогнозы до 2008г. делались на основании данных о рынке небрендируемых генериков, то есть анализ рынка строился на неполных данных о его компонентах. Чтобы усовершенствовать методы анализа и сравнения рынков генериков и брендов в разных странах, специалисты IMS разработали принципиально новую схему систематизации данных. Это позволяет разграничить оригинальные бренды и брендируемые генерики, что способствует более глубокому пониманию структуры рынка «незащищенных» препаратов (рис.8).



Рис. 8. Схема сегментации рынка препаратов, защищенных и не защищенных патентами*

* По материалам сайта: <http://www.imsconsultinggroup.com/portal/site/consulting>

География рынка биологических продуктов показывает, что наиболее важный тренд - это более высокие темпы роста, которые демонстрирует этот сектор относительно остального фармацевтического рынка, или, как принято называть, Большой Фармы. При этом развивающиеся рынки, несмотря на пока еще невысокую долю в продажах, демонстрируют практически в два раза более высокие темпы роста. Аналитики делят мировой фармрынок биоаналогов на три отдельных кластера. *Первый* - большой рынок США, однако проникновение биоаналогов здесь не настолько широко из-за осторожного отношения к ним регуляторных органов. Подобная ситуация в *другом* развитом кластере, в который входят Япония, Канада и крупнейшие европейские рынки. *Третий* кластер - это развивающиеся рынки, где оборот биологических продуктов еще сравнительно невелик, но происходит его быстрое расширение. Наиболее заметно это в Китае, который по проникновению биоаналогов находится на первом месте среди стран с развивающимися фармацевтическими рынками.

Один из наиболее важных аспектов, помогающих понять ситуацию развития рынка биоаналогов и его перспективы - это регуляторная составляющая

определены ли какие-то базисные позиции, подходы к регистрации биоаналогов, их обращению на рынке. В настоящее время развитые страны заметно опережают развивающиеся с точки зрения полноты регулирования этого сегмента, отсутствия белых пятен, определения правил обращения лекарственных препаратов. Одним из ключевых в них является регулирование взаимозаменяемости биоаналогов. Все большее значение приобретают препятствия доступа на рынок и возмещения по оптимальным ценам, связанные с решениями правительств и порядком регистрации генериков и биоаналогов. Появляются и более сложные меры, изменяющие правила рынков. Так, ужесточаются требования эквивалентности генериков и биоаналогов, соответствия производителей правилам GLP, GMP и др., появляются все новые ограничения для врачей и производителей. Такие широкомасштабные реформы изменяют ценообразование и доступ к рынку на глобальном, региональном и местном уровнях, а также заставляют корректировать стратегии компаний по выпуску препаратов.

Таким образом, в вопросе проникновения биоаналогов на мировые рынки нет единообразия. Практика показывает, что это проникновение будет более или менее глубоким в зависимости от сферы терапевтического применения. Оригинальные и воспроизведенные препараты будут и в дальнейшем конкурировать на фармацевтическом рынке. По прогнозам аналитиков исследовательской компании «IMS», доля оригинальных лекарств в общей структуре продаж на мировом фармрынке в будущем будет сокращаться и в 2015г. 80% всех расходов на ЛС составят генерики. Соответственно, расходы на генерические препараты на развивающихся рынках будут увеличиваться преимущественно за счет уже присутствующих на рынке лекарственных средств (60% - присутствующие и 40% - новые генерики) [11]. Таким образом, будущее мировой Фармы связывают с активным развитием генерических аналогов. Регулирование этой конкуренции - главная задача фармакоэкономики, оценивающей пользу для пациента любых мер в области здравоохранения по соотношению экономических затрат и эффективности.

Литература

1. Биопрепараты, наиболее подверженные конкуренции со стороны биоаналогов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.apteka.ua/article/242662>
2. Генерики и биосимиляры в России и странах СНГ / Матер. ежегодн. междунар. конф. «marcusevans», 2012. – К., 28 – 30 марта [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.apteka.ua/article/136404>
3. Генерики: проблемы интеллектуальной собственности [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.pharmacokinetica.ru/news-det.php?nid=219>
4. Иванов Р. Как мировой фарме выйти из «эры дженериков»/ Р. Иванов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.computerra.ru/67856/kak-mirovov-farme-vyivti-iz-eryi-dzhenerikov/>
5. Оригинал или генерик: единство или борьба?//Медицинский вестник. – 2012. - №22 [Электронный ресурс].- Режим доступа: http://www.medvestnik.ru/articles/original_ili_generik_edinstvo_ili_borba/
6. Производители генериков развивают производство биоаналогов // Ремедиум. – 2011. - №3. – С.12 – 14
7. Рынок генериков: так ли все просто, как кажется?//Провизор.-2006.- №12.-С.13-17
8. Трухан Д.И. Оригиналы и генерики: перезагрузка в свете экономического кризиса. – Омск: Омская госуд. мед. акад. Минздравсоцразвития РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.indap.info/assets/files/indap2.pdf>
9. <http://www.pharmvestnik.ru/pubs/lenta/v-mire>
10. <http://www.medgazeta.ru/oncology/publications/66>
11. <http://clinical-pharmacy.ru/digest/dgeneriki/342-stroim-budushee-obzor-rynka-genericheskikh-i-originalnyh-lekarstvennyh-sredstv.html>
12. <http://online-generic.ru/blog/prichiny-deshevizny-dzhenerikov-posravneniyu-s-originalnymi-preparatami>

Оцінювання рівнів ефективності використання людських ресурсів в регіонах

Проведено аналіз ефективності використання людських ресурсів у малому підприємстві по регіонах. Визначено характеристики, що можуть бути стимулами для залучення висококваліфікованих працівників. Довідено причини скорочення працівників певних груп підприємств. Визначено найпривабливіші сфери діяльності для вітчизняних підприємств та розроблено пропозиції щодо залучення людських ресурсів.

The analysis of the efficiency of human resources in small business in the regions. Identified a number of characteristics that may be incentives to attract highly skilled workers. The reasons of reduction of certain groups of enterprises by changes in activity. Determined the most attractive areas of activity for local businesses and offer to attract human resources.

Ключові слова: людські ресурси, зайнятість, мале підприємство.

Вступ. Сучасний стан ринку праці як в регіонах, так і в Україні в цілому свідчить про те, що досягнення мети повної й продуктивної зайнятості неможливе без цілеспрямованого формування заходів активного державного впливу на розвиток підприємництва, в тому числі малого бізнесу.

Сучасний механізм регулювання зайнятості доцільно розглядати як подання системи заходів державного сприяння зайнятості та ринкового механізму саморегулювання економічних процесів, в т.ч. і на ринку праці. Така субординація елементів регулювання ринку праці принципово важлива, оскільки раніше в Україні на перше місце був поставлений "ринковий механізм саморегулювання", який привів до соціальної кризи.

Проблеми малого підприємництва, і, зокрема, питаннями ефективності використання людських ресурсів в регіонах та оцінювання їх рівнів, досліджують сучасні вітчизняні науковці: І. Благун, З. Варналій, Г. Кампо, І.

Михасюк, Т. Ковальчук, І. Кузнецова, М. Крупка, М. Савлук, А. Чухно, М. Дем'яненко та інші.

У наукових працях вітчизняні економісти зазначають, що нині однією із основних проблем розвитку малого бізнесу є низька забезпеченість висококваліфікованим персоналом, оскільки такі спеціалісти потребують високої оплати праці та кар'єрного росту. Відповідно пропонується ряд стимулювальних характеристик, які сприятимуть залученню висококваліфікованих працівників.

Оскільки сьогодні економіка України, як і кожного окремого регіону знаходиться в кризовому стані, то потрібно глобальніше вивчити причини та розробити шляхи залучення, утримання та використання людських ресурсів.

Результати дослідження. У діяльності малих підприємств можна виділити ряд характеристик, що можуть бути стимулами для залучення висококваліфікованих працівників, зокрема: вигідне місце розташування підприємства; оперативність прийняття рішень; швидше вирішення виробничих та особистих проблем через тісні ділові відносини між роботодавцем і персоналом; успіхи працівників швидше помічаються та винагороджуються; працівники можуть брати участь у процесі прийняття рішень; заробітна плата в ряді випадків може бути неменшою, ніж на великих підприємствах; більший простір для реалізації власних ідей; участь працівників у доходах підприємства; перспектива стати акціонерами чи партнерами.

За останні роки прослідковується негативна динаміка зменшення кількості зайнятих працівників. Динаміка кількості зайнятих працівників малих підприємств за видами економічної діяльності протягом 2007-2011 рр. представлена у табл. 1.

Динаміка зміни середньої заробітної плати по малих підприємствах України наведена на рис. 1. При збільшенні кількості зайнятих працівників на малих підприємствах відбулося, також, збільшення середньої заробітної плати одного працівника у 4,24 рази [3].

Таблиця 1

Кількість зайнятих працівників малих підприємств за видами економічної діяльності

(у відсотках до загальної кількості зайнятих працівників)

	2007	2008	2009	2010	2011
Усього	25,1	25,6	26,7	27,0	26,6
з тому числі					
сільське господарство, мисливство, лісове господарство	25,4	26,3	27,5	28,4	27,3
промисловість	10,9	11,0	11,8	11,8	11,5
будівництво	39,3	41,7	50,1	53,1	51,8
торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку	44,5	42,3	44,0	43,2	42,7
перевезення автомобілями та мотоциклами, їх технічне обслуговування та ремонт	40,6	36,3	41,7	44,2	40,5
торгівля і посередництво в оптовій торгівлі	51,2	50,6	52,4	52,2	53,5
роздрібна торгівля; ремонт побутових виробів та предметів особистого вжитку	34,4	31,2	32,2	30,4	28,5
готельність готелів та ресторанів	51,8	51,5	51,3	51,7	51,0
готельність транспорту та зв'язку	11,1	11,5	11,5	11,5	12,0
фінансова діяльність	29,9	28,0	31,7	31,9	31,5
операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям	52,4	53,5	49,9	52,3	52,2
здоров'я	41,8	42,9	44,7	49,0	52,3
здоров'я та надання соціальної допомоги	36,0	37,0	37,2	37,2	41,8
надання комунальних та індивідуальних послуг; готельність у сфері культури та спорту	43,7	39,9	41,1	44,3	43,1

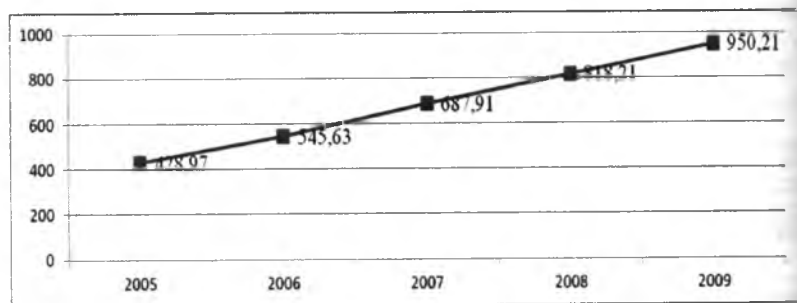


Рис. 1. Динаміка зміни середньої заробітної плати по малих підприємствах України

Таке зростання заробітної плати в більшому ступені зумовлено зростанням мінімальної заробітної плати. В цілому, динаміка розвитку малого підприємництва України свідчить про стійке кількісне зростання суб'єктів малого підприємництва в цьому секторі економіки при скороченні зменшення частки малих підприємств у загальному обсязі реалізованої продукції, робіт, послуг. Даний факт свідчить про те, що в Україні мале підприємництво є досить нерозвинутим, що додатково підтверджується показником кількості малих підприємств на 10 тис. осіб наявного населення.

Особливий інтерес представляє собою географія розвитку малого підприємництва в Україні, оскільки це дозволяє виявити регіони, в яких воно розвивалось більш інтенсивно. До таких регіонів відносяться м. Київ і Київська область. Якщо оцінити малі підприємства за їх чисельністю по регіонах за період з 2005 по 2009 роки, то найбільша кількість малих підприємств за всі роки мала місце у м. Києві, друге місце займав Одеський регіон, третє - Харківський.

Аналіз регіонального розвитку малих підприємств в цілому по Україні дозволяє стверджувати, що:

– найбільшими темпами розвивалися малі підприємства у Києві та Київській області – вони зросли в 1,4 рази, Одеській області в 1,3 рази, в Харківській області – збільшення кількості малих підприємств відбулось у 1,2 рази;

– більш повільно розвивалися малі підприємства у АР Крим, Тернопільській та Ілківській областях – темп приросту кількості малих підприємств склав 15%; Запорізькій та Чернівецькій областях – 18% разів, Миколаївській області – 12%, Дніпропетровській, Полтавській та Хмельницькій області – 10%;

– найбільш повільними темпами (зростання до 10%) розвивалися малі підприємства у Чернігівській, Вінницькій та Черкаській областях – 10%; Волинській та Луганській областях – їх зростання складало 9%, Рівненській області – 7%, Івано-Франківській області – 5%, Херсонській та Кіровоградській областях – 4%, Сумській та Житомирській областях 3%;

– темп розвитку малих підприємств спостерігався виключно в Донецькій області, де відбулося скорочення кількості малих підприємств в 2007 році на 1%.

В цілому, аналіз кількості малих підприємств за основними видами економічної діяльності за 2005 – 2009 рр. дозволяє стверджувати: питома вага підприємств сільського, лісового господарств та мисливства має стабільне значення; для промислових підприємств характерним є поступове зменшення їх частки; кількість підприємств будівничої галузі за аналізований період поступово збільшувалась - такий розвиток будівельних підприємств в більшій мірі зумовлений стрімким зростанням (у докризовий період) ринку нерухомості. Найбільш вагома група малих підприємств – це підприємства, які здійснюють свою діяльність у торгівлі, в області ремонту автомобілів, побутових виробів – поступово скорочується.

Щодо інших підприємств (діяльність готелів та ресторанів, транспорту та зв'язку, комунальні та індивідуальні послуги) структурні зміни відбувалися в рамках 1%.

Варто зазначити що скорочення деяких вагомих груп підприємств відбулося не за рахунок зменшення їх кількості, а в більшій мірі зумовлено збільшенням кількості малих підприємств в інших видах економічної діяльності.

В цілому, аналіз отриманих даних свідчить, що найпривабливішими сферами діяльності для вітчизняних підприємців є торгівля, операції з нерухомістю, фінансова діяльність, промисловість та будівництво. Кількість

малих підприємств які здійснюють свою діяльність за даними напрямками протягом п'яти років складає близько 80% малих підприємств України.

Наочно оцінити розвиток окремих галузей малого підприємництва дозволяють показники кількості найманих працівників на одному підприємстві.

В цілому за видами економічної діяльності спостерігається збільшення кількості підприємств, які здійснюють капітальні інвестиції, окрім суб'єктів господарської діяльності що займаються торгівлею та ремонтом. Кількість таких підприємств скоротилась на 13%, і на кінець 2007 року склала 14,5 тис. підприємств, тоді як в 2005 році даний показник становив 16,8 тис. підприємств (скорочення відбулося на 2,2 тис. підприємств).[5]

Найбільший темп приросту кількості підприємств що здійснюють інвестиційну діяльність припадає на підприємства, що здійснюють операції з нерухомістю. Так, в 2007 році кількість таких підприємств збільшилась на 6,9 тис., що в порівнянні з 2005 роком складає 30%.

Звертає на себе увагу той факт, що найбільш стабільними, з точки зору здійснення капітальних інвестицій, є підприємства промисловості. Так протягом аналізованого періоду кількість підприємств, що здійснюють фінансування придбання або створення необоротних активів, має стабільне значення більше 9 тис. підприємств. Основним досягненням діяльності будь-якого підприємства є його фінансовий результат (прибуток чи збиток). Слід підкреслити, що незважаючи на окремі позитивні тенденції у розвитку малого підприємництва, в цілому по Україні малі підприємства працюють збитково, про що свідчить динаміка збитку та рівня збитковості.

Аналізуючи отримані нами дані, визначено відсутність чіткого розмежування регіонального розвитку малих підприємств, що не дозволяє визначити лідерство якогось великого регіону (заходу, сходу чи центру), з точки зору розвитку малого підприємництва. Однак, щодо обласного поділу малого підприємництва, то варто вказати, що у розвитку малого підприємництва Київ та Київська область є лідерами.

Слід зазначити, що управління персоналом на малих підприємствах має національну специфіку, яка полягає в існуванні системи неправових трудових відносин, що є вигідними як для найманих працівників, так і для

роботодавців, оскільки дає можливість обом сторонам достатньо активно виконувати один на одного для швидкого досягнення своїх цілей.

В цілому проведений аналіз розвитку малого підприємництва дозволяє стверджувати, що для більшості регіонів України характерними є досить низькі темпи приросту кількості малих підприємств. Так, за 8 років середній темп приросту кількості малих підприємств склав 5% на рік. Даний факт свідчить про недостатні стимулюючі фактори та важелі для створення і функціонування малих підприємств в Україні.

У порівнянні із звітним періодом 2011 року, показник кількості найманих осіб у фізичних осіб – підприємців, в цілому, зменшився Це відбулось у зв'язку з набуттям чинності положень Податкового кодексу України, якими було скасовано нарахування та сплата фіксованого податку. Разом з тим, спостерігається зростання показника кількості найманих осіб у фізичних осіб – підприємців, які є платниками єдиного податку та загальної системи оподаткування, у порівнянні із звітним періодом 2011 року. Так, показник кількості найманих осіб у платників єдиного податку, у 2012 році, збільшився на 2,3 % у порівнянні із відповідним показником минулого звітного року (646 тис. осіб), а показник кількості найманих осіб у платників загальної системи оподаткування, відповідно, збільшився на 10,9 % (119 тис. осіб). За останні роки відбулися позитивні зрушення щодо оплати праці найманих осіб у суб'єктів малого і середнього підприємництва.

Динаміка кількості зайнятих працівників малих підприємств за регіональними протягом 2007-2011 рр. представлена у табл.2.

Таблиця 2

**Кількість зайнятих працівників малих підприємств за регіонами
(у відсотках до загальної кількості зайнятих працівників) [1]**

	2007	2008	2009	2010	2011
Україна	25,1	25,6	26,7	27,0	26,6
Автономна Республіка Крим	31,6	32,7	33,9	33,9	33,2
Вінницька	27,5	29,8	31,1	32,2	31,0
Волинська	27,9	27,6	29,9	31,0	28,9
Дніпропетровська	18,8	19,2	19,9	19,8	20,7
Донецька	16,0	16,6	17,3	17,1	16,6
Житомирська	30,8	32,5	34,1	34,9	33,7
Закарпатська	34,9	36,0	37,9	37,3	33,7
Запорізька	23,1	23,5	24,5	25,0	25,0
Івано-Франківська	35,7	36,0	39,7	41,1	39,5
Київська	28,8	29,1	29,5	26,9	27,4
Кіровоградська	33,5	33,7	34,9	35,2	34,8
Луганська	18,1	18,0	18,9	18,8	18,2
Львівська	29,2	29,1	30,7	30,8	30,2
Миколаївська	32,8	33,3	34,8	35,5	32,5
Одеська	30,2	30,8	32,0	32,5	32,5
Полтавська	23,5	23,7	24,4	24,5	23,5
Рівненська	32,5	33,4	35,8	37,3	34,3
Сумська	26,1	27,1	29,0	30,4	28,9
Тернопільська	35,5	35,3	37,5	39,0	35,9
Харківська	26,8	26,9	28,0	28,7	29,4
Херсонська	35,0	35,6	37,4	38,7	37,3
Хмельницька	32,8	33,8	35,8	37,3	37,0
Черкаська	26,5	27,5	30,0	30,6	29,8
Чернівецька	38,2	39,1	40,7	42,3	40,5
Чернігівська	27,8	29,3	31,8	33,0	32,2
м. Київ	23,6	24,1	24,3	25,1	25,3
м. Севастополь	37,9	38,9	39,3	38,4	37,1

Середньомісячна заробітна плата найманих працівників у сфері малого підприємництва у 2011 році становила [3]:

- у суб'єктів малого підприємництва (юридичних осіб) – 1 530,9 грн.;
- у суб'єктів малого підприємництва (фізичних осіб) – 1 104,5 грн.;
- у суб'єктів середнього підприємництва (фізичних осіб) – 1 307,6 грн.;
- у суб'єктів середнього підприємництва (юридичних осіб) – 2 376, грн.

У продовж 2012 року заробітна плата, хоча і повільними темпами, але зростала, і на кінець звітного року становила:

- у суб'єктів малого підприємництва (юридичних осіб) – 1 632,1 грн. (збільшення на 6,6 %);
- у суб'єктів малого підприємництва (фізичних осіб) – 1 614,2 грн. (збільшення на 46,1 %);
- у суб'єктів середнього підприємництва (фізичних осіб) – 1 560 грн. (збільшення на 19,4 %);
- у суб'єктів середнього підприємництва (юридичних осіб) – 2 580,5 грн. (збільшення на 8,6 %).

Кількість зайнятих в них скоротилась на 122,9 тис. осіб за аналізований період, а обсяги реалізації продукції збільшилися на 18% (рис.2.).

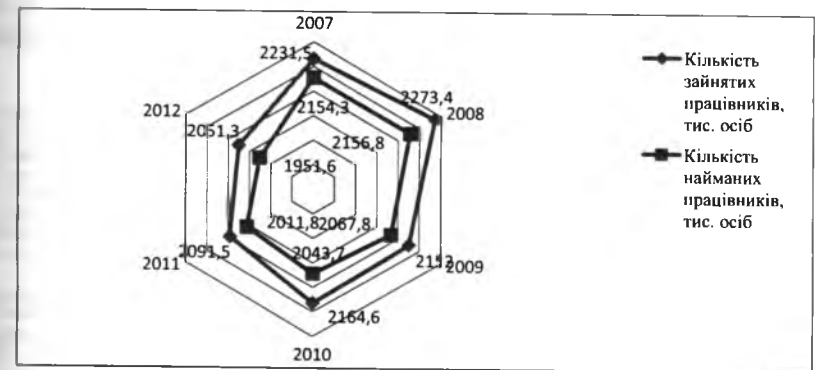


Рис. 2. Кількість зайнятих та найманих працівників (штатні, позаштатні та неоплачувані працівники) малих підприємств протягом 2007–2012 рр., тис. осіб

За період з 2007-2008 рр. намітилась тенденція щодо скорочення кількості зайнятих у сфері малого бізнесу в усіх групах підприємств. На підприємствах з кількістю найманих працівників до 9 осіб темпи приросту чисельності зайнятих становили 14,8%. Така ситуація пояснюється економічним підйомом в країні, який відбувався до світової фінансової кризи 2008 р., коли створювалися сприятливі умови для виходу на ринок нових, у більшості випадків малих підприємств. Чисельність зайнятих у сфері малого підприємництва у 2012 р. становить 26,6% населення працездатного віку (а питома вага малих підприємств складає 92,9% від загальної кількості зареєстрованих підприємств у країні).

Слід зазначити, що роль малого підприємництва в створенні нових робочих місць і поглибленні надлишкової робочої сили, що вивільняється в ході реструктуризації економіки країни, досить істотна. Однак, треба мати на увазі низьку «якість» відповідних робочих місць: малий бізнес у цьому відношенні значно програє середньому й великому бізнесу. Більшість малих підприємств по суті мікрофірми з числом зайнятих до дев'яти чоловік; до речі, через п'ять років після створення на ринку залишається менш чверті цих підприємств, інші ж закриваються й звільняють працівників. А фірми, що успішно розвиваються, у більшості випадків обсяг робочої сили не збільшують, або майже не збільшують (за винятком деяких випадків розширення підприємства).

У цілому вплив зайнятості на малих підприємствах на загальний рівень зайнятості в країні і її регіонах неоднозначний. Це, в першу чергу, пов'язано з незначними розмірами сектора малого бізнесу, збільшення зайнятості у якому, поки що не може значним чином впливати на розміри загальної кількості.

Останнім часом екстенсивно розвивається інша частина сектора малого бізнесу – індивідуальне підприємництво. Чисельність підприємців без утворення юридичної особи останні роки постійно збільшується, у зв'язку з чим саме тут малий бізнес генерує істотну, якщо не основну частину додаткових робочих місць.[4]

Також малий бізнес спричиняє поширення вторинної зайнятості, причому варто мати на увазі й практику неформальних розрахунків за ті або

інші послуги. Згідно з офіційними даними, на малі підприємства приходяться понад 40% загальної кількості сумісників і біля третини загального числа працюючих за цивільно-правовими договорами. У цілому поширення вторинних форм зайнятості більш характерно для сфери послуг (за винятком торгівлі і суспільного харчування). Особлива висока частка вторинної зайнятості на підприємствах фінансово-кредитної сфери і соціально-культурного комплексу.

З цих позицій і варто аналізувати соціальну роль малого підприємництва в регіонах і країні в цілому. Розвиток малого бізнесу в Україні впродовж 2009–2012 років представлено у таблиці 3.

Таблиця 3

Показники діяльності малих підприємств в Україні за 2009–2012 рр. [3]

Показник	Роки			
	2009	2010	2011	2012
Кількість підприємств у розрахунку на 10 тис. осіб економічного населення, одиниць	75	70	70	63
Кількість зайнятих працівників, тис. осіб	2152	2073,6	2070,8	2054,7
Кількість найманих працівників, тис. осіб	2067,8	1992,5	1991,1	1990,5
Середня заробітна плата по малих підприємствах, грн	950,21	1185,5	1317,7	1623,15
Частки обсягу реалізованої продукції малих підприємств до загального обсягу реалізації, %	16,7	14,2	13,8	12,2
Частки підприємств, що одержали збитки, до загальної кількості малих підприємств, %	39,9	41,4	42,5	45,6

Малий бізнес є засобом існування для мільйонів людей не тільки в Україні, а й за кордоном. Малий бізнес здатний вирішити проблеми з зайнятістю населення, шляхом створення нових робочих місць і поглинання надлишкової робочої сили. В Україні ця проблема останнім часом дуже загострюється. Дивлячись на зарубіжний досвід, мале підприємництво є найбільш стабілізуючим фактором, ніж великі підприємства. Створення великої кількості малих підприємств дає поштовх в розвитку регіональної економіки. Розвиток здійснюється через конкуренцію малих підприємств між собою [2].

Таким чином, наведений аналіз свідчить про погіршення стану малого бізнесу в Україні. Певні позитивні тенденції прослідковуються лише по зростанню заробітної плати, проте даний показник зростає прямо

пропорційно із підняттям рівня мінімальної заробітної плати в Україні. А за всіма іншими показниками ми бачимо спад розвитку малого бізнесу, зокреми спостерігається зменшення кількості малих підприємств на 10 тис. за досліджуваний період, підприємства, які одержали збитки, зросли на 5,7% і становлять 45,6% від загальної кількості малих підприємств.

Висновки. Дослідження показують, що однією із основних проблем розвитку малого підприємництва в регіонах України є низька забезпеченість висококваліфікованим персоналом, низький рівень регулювання зайнятості, катастрофічна нестача фінансових ресурсів.

В роботі проведено аналіз ефективності використання людських ресурсів у малому підприємстві за наступними показниками: кількість зайнятих працівників малих підприємств за видами економічної діяльності, динаміка зміни середньої заробітної плати по малих підприємствах; кількість зайнятих працівників малих підприємств за регіонами.

Література

1. Блинов А. О. Условия регулирования малого бизнеса / А.О. Блинов // Экономист. – 2009. – №2. – С.75-79.
2. Васильева Д. В. Актуальные проблемы развития малого бизнеса в Украине / Д. В. Васильева // Механизм регулирования экономики. – 2011. – № 3. – С. 188-196.
3. Державна служба статистики України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukr.stat.gov.ua>
4. Квасній З. В. Шляхи підвищення прибутковості підприємств малого бізнесу / З. В. Квасній // «Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд»: сб. материалов III Международной научно-практической конференции. Ч. 1. – Донецк: ОО «ВИЭУ», 2013 – С.116-119.
5. Комарницький І. М. Формування малого підприємництва в регіонах України як структурної складової сучасної ринкової економіки держави / І.М. Комарницький, Л.М. Коваль // Економіка і регіон. – 2008. – №4. – с. 3-11.

Структурно-функціональна модель процесу праці як основа уніфікації інформування і комунікацій в управлінні

У даній публікації запропоновано концептуальну структурно-функціональну модель процесу праці як основу уніфікації інформування і комунікацій в управлінні, що побудована на основі концепцій економічної теорії, теорії управління і теорії організації, описана в економічних категоріях, поняттях та виступає як несуча уніфікована конструкція концептуального моделювання. Вона може бути інтерпретована як модель наукового процесу, модель виробничого процесу незалежно від технологічної специфіки, бізнес-процесу, для опису дискретних і безперервних процесів тощо; як опис процесу створення споживчої вартості, дана модель може бути інтерпретована як інтегративна соціально-економічна система.

This publication suggests conceptual structural and functional labor process model as a basis for the unification of information and communications in management which is based on the concepts of economic theory, management theory and organization theory, described in economic categories, notions and is treated as a unified conceptual construction of conceptual modeling. It may be interpreted as a scientific process model, production process model regardless of the technological specificity, business process, for the description of discrete and continuous processes etc.; as a description of the consumer value creation process, this model may be interpreted as an integrative socio-economic system.

Ключові слова: управління, процес праці, концептуальна структурно-функціональна модель процесу праці.

Постановка проблеми. Трансформація індустріальної ери в еру інформаційних послуг, становлення нового технологічного способу виробництва на основі інформації та знань докорінно змінюють структуру економіки, місце і роль людини та її праці і більше, ніж будь-коли, потребують якісних змін в технології управління. Головною проблемою більшості підприємств є як-

ість менеджменту та рівень забезпечення релевантними інформаційними ресурсами, виробами і продуктами.

Недостатнє наукове та практичне опрацювання визначеної проблеми, з одного боку, і постійно зростаюче значення релевантної управлінської інформації для ефективного функціонування підприємства, з іншого, визначає актуальність теми публікації та обґрунтовує потребу застосування специфічних моделей та методів у практиці вітчизняного менеджменту.

Проблемам управління, інформування керівників підприємств, інформаційного та комунікаційного менеджменту, створення і використання інформаційних систем, економічним питанням інформаційної діяльності присвячені праці таких зарубіжних авторів, як Р. Баззел, Р. Бенджамінг, С. Бір, Р. Браун, К. Вайзман, Н. Вінер, Б. Голдстайн, Д. Давенпорт, Дж. Картер, Д. Кокс, Д. Маккарті, К. Маршал, Р. Нолан, М. Нотовідігро, М. Паркер, Ш. Паффер, Г. Попель, Дж. Уорд, С. Чарльз, К. Черрі та ін.; серед російських та українських науковців подібними питаннями займалися Р. Абдулаєв, Т. Алімова, Е. Афанасьєв, Е. Балашов, Я. Берсуцький, І. Благун, В. Бондар, Г. Бритченко, В. Буєв, В. Версан, Е. Вілкас, Е. Волков, Ю. Горський, В. Громов, А. Денісов, О. Дьомін, В. Загорський, Г. Захарчин, Г. Калитич, Ю. Канигін, А. Коломнін, О. Лесюк, Е. Маймінас, В. Матвеев, М. Мелкумян, П. Новак, В. Овчинников, Ю. Пахомов, Д. Пузанков, Ю. Симоненко, Ю. Сосін, В. Топіха, А. Чухно, В. Ярошенко та ін. Їхні наукові підходи відрізняються здебільшого ступенем повноти врахування тих чи інших груп факторів, які повинні братися до уваги при управлінні підприємствами, і за допомогою яких оцінюється вплив на ефективність їх діяльності. При цьому, відсутність єдиного теоретичного підходу до дослідження проблем управління інтегративною соціально-економічною системою підприємства ускладнює їх аналіз і спричиняє відсутність дієвих практичних рекомендацій щодо вдосконалення інформування та комунікацій в економічних об'єктах.

Метою даної статті є розроблення концептуальної структурно-функціональної моделі процесу праці як основи уніфікації інформування і комунікацій в управлінні з метою створення методологічно-організаційних основ для проектування уніфікованих інформаційно-керуючих систем

(ІІКСУП) для промислових підприємств, організацій, бізнесу і науково-виробничих комплексів.

Результати. Вивчаючи працю як основу конкурентних відносин, зазначимо, що її продуктом виступає товар або послуга, як єдність споживчої вартості і вартості, так і процес виробництва товару повинен бути єдністю процесу праці і процесу створення вартості.

Далі в системі процес, взятий у цілому, розглядається як єдність процесу виробництва та процесу обігу; процес виробництва стає опосередкованою ланкою в процесі обігу і навпаки.

Іншими словами, процес праці виступає як динамічний процес, в якому в часі і просторі відбувається кругообіг його складових частин-факторів, компонентів, що підлягає канонічній послідовності руху (топології) і взаємодії часткових процесів та виступає основою створення матеріальних (і нематеріальних) благ.

Праця – свідома, доцільна діяльність людей, в процесі якої вони видозмінюють зовнішню природу, опосередковують, регулюють і контролюють обмін речовин між людиною і природою, водночас змінюючись і вдосконалюючи себе. Простими елементами праці, як відомо, є три: людина (власне праця), засоби і предмети праці. Предмети і засоби праці виступають як засоби виробництва. Саме в процесі праці людина досягає власної свідомої цілеспрямованої мети, яка визначає спосіб і характер дій (технологія) і якій вона (людина) підкоряє власну волю. Основними структурними елементами праці є її різноманітні види [1].

Особливим видом праці є управлінська праця – розумова діяльність, яка здійснюється в межах матеріального і, передусім, "інтелектуального" виробництва, і характеризується витратою та одночасним, здебільшого розширеним, відтворенням її розумових, організаторських та інтелектуальних здібностей і характеристик¹.

Наведені положення є важливими для подальшого розуміння структури та елементного складу процесу праці, управління і структурно-

¹ Продуктивність управлінської праці – характеристика рівня витрат на одиницю діяльності системи управління (зростає через підвищення рівня інформатизації).

функціональної концептуальної моделі. Особливу тут роль ми надаємо управлінській праці та підвищенню ефективності її інформування. Згрупуємо ці елементи таким чином, щоб їх взаємозв'язки і взаємодії в часі і просторі стали очевидними: цілі процесу праці; товар як єдність споживчої вартості і вартості; процес виробництва товару як єдність процесу праці і процесу створення вартості; процес праці як єдність процесу виробництва і процесу обігу, в якому процес виробництва стає опосередкованою ланкою в процесі обігу і навпаки; спосіб і характер дій працівника (технологія виробництва); цілеспрямована діяльність або сама праця; предмети праці; засоби праці; підпорядкування волі працівника свідомо поставленій меті процесу праці; управління процесом праці як антипод дезорганізації і хаосу.

Передостанній із перерахованих елементів процесу праці – підпорядкування волі працівника свідомо поставленій меті – в певних умовах зазнає специфічного розвитку [2, С. 342].

Геніальний за простотою і повнотою, за можливостями та історично неминущою універсальністю, опис процесу праці та управління ним виявляється благотворною підставою для формування структурно-функціональної моделі на певному рівні абстракції.

Розглянемо можливий шлях опису такої моделі, як основи уніфікації.

Спробуємо насамперед проаналізувати взаємозв'язки і взаємодії елементів:

а) цілі процесу, товар як єдність споживчої вартості і вартості; процес як єдність процесу праці та процесу створення вартості; процес як єдність процесу виробництва та процесу обігу.

Всі ці елементи тяжіють один до одного в силу своєї приналежності до сфери безпосереднього здійснення цілей процесу; при цьому фази виробництва та обігу є тим реальним втіленням єдності, в якому в просторі і часі відбувається процес виробництва благ, створення вартості; з'являється товар як споживча вартість і вартість як мета обігу;

б) спосіб і характер дій, особисті і речові елементи процесу складають сукупність, що об'єднує в силу спільності їхнього призначення як факторів, які забезпечують можливість досягнення цілей системи;

в) управління виступає як дійсна умова функціонування процесу праці ("... виконує загальні функції, що виникають з руху виробничого організму на відміну від руху його самостійних органів ... " [2, С.342].

Тут, на нашу думку, важливе значення має концепція академіка П.К. Аннікіна про універсальну архітектуру будь-якої діяльності і подальшого завершення цієї архітектури конкретними механізмами.

Три групи елементів взаємопов'язані і взаємодіють таким чином, як це показано на рис. 1, де описані контури простору з канонічною структурою, елементним складом, функціями і сферами причинно-наслідкових відносин.

Ми можемо сказати далі, що структурно-функціональна модель процесу праці, побудована на основі концепцій економічної теорії, теорії управління і теорії організації, описана в економічних категоріях, поняттях, виступає для нас як несуча уніфікована конструкція концептуального моделювання – тобто, як мета, яка, як закон (закономірність, принцип) вимагає підпорядкування собі і застосування адекватних методів дослідження.

Праця – це завжди процес обміну, тому є інформаційною за суттю. Якщо діяльністю ми б не займалися, ми будемо інформативними як за формою, так і за змістом (тільки форми її представлення різні), а інформація як результат праці утворюється через обробку даних (первинних). Коли ми прагнемо керувати чимось, ми, прикладаючи працю (фізичну, розумову), виробляємо вторинну, управлінську інформацію. Це – перша аксіома праці, як інформаційного процесу.

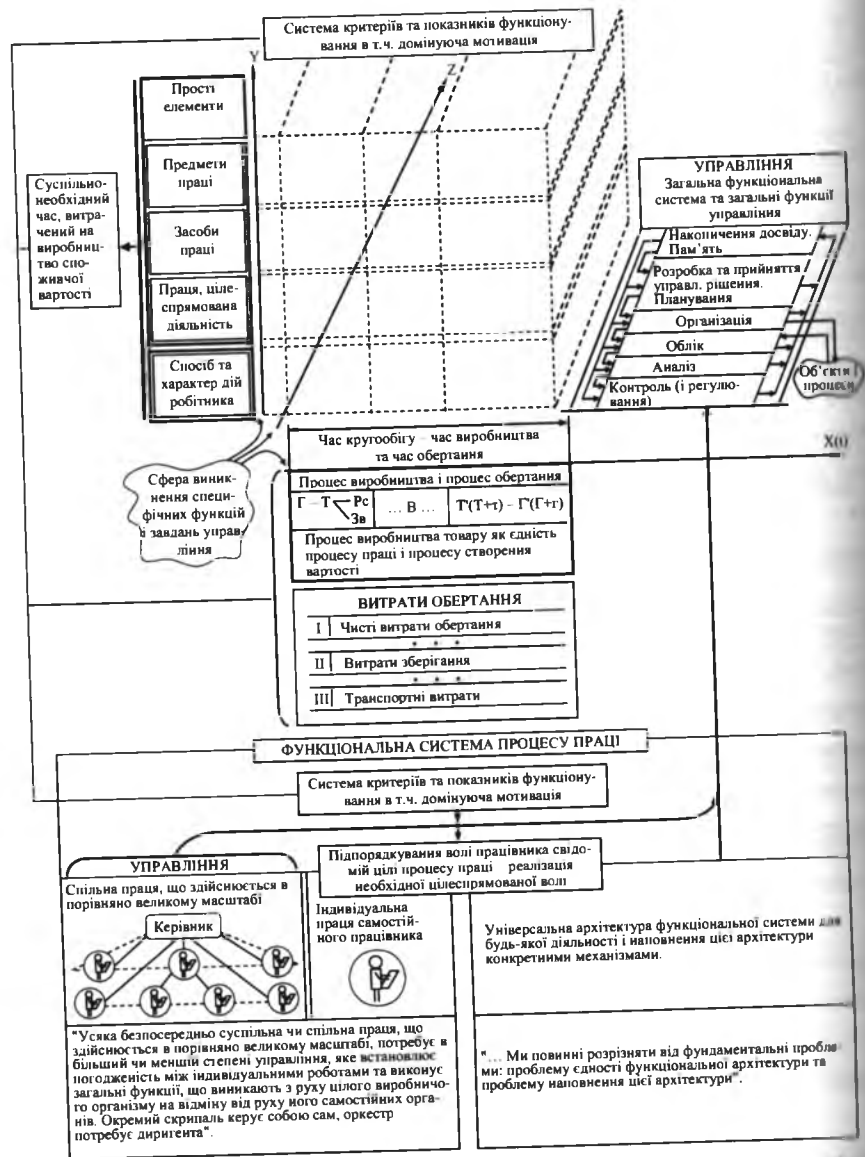


Рис. 1. Концептуальна структурно-функціональна модель системи управління як основа уніфікації

Праця як об'єктивний процес створення матеріальних і нематеріальних благ підпорядковується закону інформаційної взаємодії: створення первинної інформації завжди обумовлює вторинну управлінську інформацію, і сама праця відбувається тільки на її основі (праця – завжди виробництво однієї інформації на основі іншої, тобто досвіду).

Праця починається з ідеї (інновації) і завершується споживанням продуктів праці. Ефективність такого складного процесу базується на знаннях (нагромадженому досвіді, вміннях тощо). Без знань немає результативної праці, неможливий розвиток – друга аксіома людської діяльності.

Праця завжди носить суспільний характер, оскільки реалізується за певних умов у певному ринковому конкурентному середовищі (і, як правило, для реалізації та обміну продуктами праці). Таке середовище визначається відповідним набором, сукупністю ресурсів, спроможних сприяти продуктивності праці. Праця тоді є продуктивною, коли її результати є суспільно корисними, цінними для суспільства – задовольняють його потреби.

Три взаємопов'язані сфери трудової діяльності демонструють інформаційний розподіл праці, кожний з яких потребує управління – науково-технічна, виробнича, обслуговуюча. Кожна з цих сфер оцінюється техніко-економічними показниками, параметрами і критеріями. Головним критерієм виступає продуктивність праці, яка має два напрямки щодо підвищення: енергетичний (ресурсний) та інформаційний (впровадження інформаційних технологій переконливо демонструє, що знаряддя праці стають необхідним атрибутом в технологічних процесах, оскільки створення необхідних людині продуктів праці можливе без них, як предметів, що виконуватимуть посередницькі функції при перетворенні вторинної інформації в первинну).

У концептуальній структурно-функціональній моделі процесу праці виділені наступні елементи і види свідомої діяльності:

X – встановлення та реалізація конкретних цілей і процесів;

Y – встановлення умов здійснення конкретних цілей і процесів (їх нормативно-технологічні параметри);

Z – управління та його загальні функції (накопичення досвіду, минулий досвід, пам'ять, прийняття управлінського рішення, в т.ч. планування, облік, аналіз, контроль і регулювання, організація).

Безумовно, тут важливе значення має функція накопичення досвіду, минулий досвід, пам'ять, що створюють фон для реалізації будь-якої іншої загальної функції, притому тим більше доцільної, ніж цей фон є багатограннішим і змістовнішим.

На рис. 1 абсциса ("X") представляє загальну часову шкалу всіх фаз процесу праці, ордината ("Y") – "особисті і речові фактори" і "спосіб перетворення", апліката ("Z") – "функції управління" цими фазами; це означає, що наш опис елементарного перетворення, припускаючи всезагальну взаємодію, взаємозв'язок елементів тривимірного простору, припускає тим самим і сферу дослідження елементарного перетворення.

Елементарне перетворення виступає як єдність керованої та керуючої систем, в якому керована система представлена абсцисою і ординатою (X, Y), а керуюча система – аплікатою рис. 1 (Z).

Поняття елементарного перетворення є семантично універсальним, по відношенню до будь-якого перетворення процесу праці може розглядатися як частковий випадок. Справді, рис. 1 може бути інтерпретований, наприклад, з однаковою роздільною здатністю як модель наукового процесу, як модель виробничого процесу незалежно від технологічної специфіки, бізнес-процесу, для опису дискретних і безперервних процесів тощо. Нарешті, рис. 1 як опис процесу створення споживчої вартості може бути інтерпретований як інтегративна соціально-економічна система² [3, 4, 5].

Сутність управління, його функції і специфіка визначаються задачами, які воно вирішує, а також предметом, засобами, продуктом (результатом). Як специфічний вид людської діяльності, воно виділяється в процесі суспільного розподілу праці і представляє здебільшого розумову, аналітичну роботу. Характерними параметрами управлінської праці є такі:

² Сукупність відносин керованої (об'єкт управління) і керуючої (суб'єкт управління) підсистем, які визначаються чітко визначеними цілями, засобами їх реалізації, умовами (нормативами, нормами, показниками, критеріями тощо), кругообігом фондів, ресурсами, запасами в певному конкурентному середовищі.

- мета – встановлення цілей (задоволення потреб) і вибір засобів їх досягнення, створення умов для оптимального вирішення проблем (див. рис. 1);

- об'єкти – люди (праця та її координація), процеси і соціально-економічні системи (організації);

- предмет – дані, інформація, знання для вдосконалення і розвитку відносин в процесі діяльності і управління СЕС для створення конкурентоспроможних товарів і послуг через адаптацію до середовища;

- засоби – техніка і засоби управлінської праці – довготривалі моделі, ЕОМ, ПК тощо;

- технологія – поєднання власне управлінської праці з предметами і методами в просторі і часі (сукупність функцій, процесів, методів, процедур, систем тощо); характеристика: домінування комунікацій з людьми, аналітичний зміст, інформаційна природа, інтелектуалізація, різноманітність задач неструктурованого рівня;

- продукт праці – управлінський вплив, що активізує людей щодо досягнення цілей (якщо це вплив, то є середовище впливу – внутрішнє і зовнішнє; засоби, механізми впливу – методи; дії – процеси, функції); управлінські рішення, що забезпечують вдосконалення і розвиток; документально-інформаційна система, яка характеризує стан відносин суб'єкта і об'єкта управління.

Отже, керівники (менеджери) – це найважливіша частина соціально-економічної системи, її мозок (система, підсистема, компонент, елемент), які, займаючи певне місце (владу, повноваження, статус, права, обов'язки), здійснюють функції (процеси, функціональні комплекси задач і задачі управління), використовуючи методи, виконуючи ролі, аналізуючи та опрацьовуючи інформацію, приймають рішення, щоб, раціонально (оптимально) використовуючи ресурси, досягати поставлених цілей (місії, стратегії), забезпечуючи вдосконалення і розвиток.

Оскільки об'єкти, предмети, засоби і продукти управлінської праці виступають у вигляді інформації в різних формах, то інформування стає не тільки центральною функцією, а й головним ресурсом, активом успішної діяльності людини. Тому основними рисами менеджера в ХХІ столітті є:

глобальний стратег, інтелектуал, комунікатор, лідер, комерсант, арбітр, системний аналітик, психолог, адміністратор, новатор, консультант, оратор, експерт, організатор, актор, інтелігент [5].

Висновки. Таким чином, ми запропонували концептуальну структурно-функціональну модель процесу праці. В такій моделі, як у генетичному коді, з необхідною і достатньою повнотою повинні бути представлені контури, структура та основні елементи об'єкта управління як об'єкта дослідження (а також елементний склад суб'єкта управління для пристосування до умов зовнішнього середовища). Саме в цьому ми вбачаємо суть уніфікації.

Література

1. Белановский С. А. Факторы эффективности управленческого труда в промышленности / С. А. Белановский. – М. : Наука, 1988. – 167 с.
2. Маркс К. Полное собрание сочинений / К. Маркс, Ф. Энгельс. – 2-е изд., тт. 1 – 50. – М. : Издательство политической литературы, 1955 – 1974.
3. Устенко А. О. Економіко-організаційні проблеми інформатизації управління : монографія / А. О. Устенко. – Тернопіль : Економічна думка. – 2002. – 247 с.
4. Устенко А. О. Інформатизація управління виробничими процесами : монографія / А. О. Устенко. – Івано-Франківськ : Факел, 2011. – 220 с.
5. Устенко А. О. Уніфікована інформаційно-керуюча система управління : монографія / А. О. Устенко. – Івано-Франківськ: Креатив, 2012. – 338 с.

Внутрішній контроль у системі моніторингу якості аудиторських послуг

У статті розглянуто та узагальнено теоретичні і практичні аспекти внутрішнього контролю якості аудиторських послуг в Україні. Досліджено і обґрунтовано необхідність розробки організаційних засад контролю якості аудиторських послуг, удосконалення системи контролю якості та механізму її реалізації.

The article reviews and summarizes the theoretical and practical aspects of internal quality control of audit services in Ukraine. Investigated and substantiated the need for organizational principles of quality control audit services, to improve quality control system and mechanism to implement them.

Ключові слова: аудит, аудиторські послуги, якість аудиторських послуг, моніторинг якості, контроль якості, забезпечення якості, політика і процедури контролю якості.

Вступ. Процес контролю якості є необхідною умовою формування ефективної системи управління якістю аудиторських послуг. Сучасний розвиток аудиторської діяльності свідчить про важливість оцінки ефективності результатів внутрішнього контролю якості аудиторських послуг. Перед керівництвом аудиторських фірм постає завдання пошуку стратегічних можливостей та формування нових стійких конкурентних переваг, які в подальшому дозволять виявляти та реалізовувати невикористані резерви підвищення органічності системи управління якістю послуг та довіри користувачів інформації до результатів аудиту.

Теоретичні засади та практичні рекомендації щодо контролю якості аудиту розглядалися у працях вчених та практиків-аудиторів, як Адамс Р., Біллуч М. Т., Бутинець Ф.Ф., Бичкова С. М., Данилевський Ю. О., Кир'янова З. М., Лоббек Дж. Л., Подольский В. І., Робертсон Дж. К., Редько О. Ю., Соколов Я. В., Суйц В. П., Шеремет А. Д. Дослідженню категорії «якість» чимала

увага приділялася такими науковцями, як: Голосов О. В., Гутцайт Е. М., Редько О. Ю., Скобара В. В., Терехов А. А.

Постановка завдання. Метою даної статті є аналіз методичних підходів до оцінювання якості наданих аудиторських послуг, визначення напрямів удосконалення процесів управління якістю аудиторських послуг в професійному аудиті, спрямованих на підвищення якості аудиту і зниження аудиторського ризику, що дозволяє забезпечувати високу ефективність аудиту.

Результати. Об'єктивна необхідність у реформуванні вітчизняного аудиту, враховуючи процеси міжнародної інтеграції та створення єдиного світового простору для користувачів продуктом аудиторської діяльності, вимагає нових підходів до удосконалення процесів управління якістю аудиторських послуг в Україні. У більшості розвинених країн світу аудит є невід'ємним інструментом забезпечення прозорості та цивілізованості економічних відносин.

Важливим напрямом оцінювання ефективності внутрішнього контролю та якості аудиторських послуг є аналіз розвитку системи управління якістю в аудиторській діяльності. Серед основних завдань спрямованих на досягнення поставленої мети можемо виділити:

- визначення проблем розвитку аудиту як виду незалежного фінансового контролю в Україні та пошук шляхів їх вирішення;
- встановлення позитивних та негативних сторін розвитку системи якості в аудиторській діяльності;
- визначення економічних проблем якості аудиторських послуг і резервів підвищення ефективності системи управління їх якістю;
- розробка механізму формування системи забезпечення якості аудиту.

Усі дії з формування системи управління і забезпечення якості аудиторських послуг варто здійснювати на основі наступних загальних функцій керування: постановка завдання, визначення мети; забезпечення виконання поставленого завдання; контроль за виконанням поставленого завдання, прийняття коригувальних заходів у випадку відхилень результатів від поставленого завдання та поставленої мети. Кожна функція управління якістю аудиторських послуг та кожна дія у системі забезпечення якості аудиторських

послуг виконуються відповідно до загальних функцій управління. В основі функціонування аудиторської фірми повинні бути закладені принципи суттєвої теорії управління й принципова концептуальна модель формування системи управління якістю аудиторських послуг, характерними рисами яких виступають:

- формулювання головної мети функціонування системи;
- усі дії в рамках системи групуються у спеціальні функції;
- передбачається багаторівнева організація управління на рівнях: фірми в цілому, відділи, ділянки, робочі місця;
- внутрішньофірмові стандарти аудиторської фірми використовуються як організаційно-економічна основа системи;
- створення системи, її впровадження й розвиток відбувається у тісному взаємозв'язку із загальною теорією управління, методами системності, комплексності й проблемно-цільового управління, заходів заохочення й морального стимулювання підвищення якості аудиторських послуг.

В умовах сучасної фінансової кризи зростають вимоги до контролю за якістю аудиторських послуг. Для побудови ефективної системи контролю за якістю аудиторських послуг та забезпечення високої оцінки результатів внутрішнього контролю якості послуг в Україні варто дотримуватися виконання таких вимог:

- систематичний і постійний контроль якості аудиторських послуг повинні здійснювати усі суб'єкти аудиторської діяльності;
- дотримання суб'єктами аудиторської діяльності професійних стандартів, чинних законодавчих і нормативних вимог та стандартів аудиту, положень Кодексу професійної етики;
- запозичення досвіду інших країн у сфері надання аудиторських послуг. Багато вчених виділяють різні критерії оцінювання, що не дозволяє на достатньому рівні оцінити послуги аудитора. Як справедливо стверджує дослідник Н.С.Шалімова, «інформації можна довіряти, якщо у разі виникнення проблем із її використанням є можливість оскарження та відшкодування збитків, що виникли внаслідок використання такої інформації» [5]. Відтак розуміємо, що забезпечення якості аудиторських послуг можливе наперед через запровадження нормативних базових вимог та внутрішніх

регламентів щодо формування системи управління якістю в аудиторських фірмах.

Л.П.Кулаковська стверджує, що “систему внутрішнього контролю організовує керівництво для того, щоб забезпечити впевненість у досягненні цілей у ракурсі надійної перевірки достовірності фінансової (бухгалтерської) звітності, якості виконаних робіт, ефективного використання ресурсів, а також відповідності діяльності нормативно-правовим актам” [2].

За нашими спостереженнями, слід запровадити єдині критерії, стандарти оцінювання аудиторських послуг, які б дозволили об’єктивно оцінити роботу аудитора; запровадити систему моніторингу за діяльністю усіх аудиторських фірм, що дозволить запобігати помилкам у аудиторській практиці і сприятиме її покращенню. Застосування внутрішньофірмових стандартів дозволить аудиторським фірмам:

- неухильно дотримуватися вимог діючих аудиторських правил (стандартів);
- знизити трудомісткість аудиторських перевірок на окремих ділянках перевірки;
- ширше використовувати для проведення перевірок аудиторів асистентів;
- поліпшити якість аудиторської діяльності;
- збільшити обсяг наданих аудиторських послуг;
- змінити структуру аудиторської фірми;
- зробити технологію організації аудиту більш сучасною та раціональною.

У міжнародній практиці аудиту виділяють три основні блоки контролю якості процесу надання аудиторських послуг: керівництво, нагляд та перевірку. Відповідно до п. 61 МСКЯ 1 політика та процедури контролю якості виконання завдання спрямовані на вимогу завершення перевірки з контролю якості виконаних завдань до моменту надання висновку [3].

Класичні методи менеджменту якості базуються на технічних підходах та широкому застосуванні методів управління. Сучасні методи менеджменту якості вирізняються соціальною спрямованістю й найбільш повно відображені у концепції «загального управління якістю». Учений Едвард Демінг одним

з перших звернув увагу на організаційні аспекти управління якістю, роль вищого керівництва та управлінські аспекти забезпечення якості. Досліджені методи розробки Демінга покладені в основу сучасної концепції менеджменту якості [1].

Реалізуючи основні положення принципів Демінга в аудиторській фірмі, доцільно розробляти комплекс заходів щодо управління якістю аудиторських послуг. Модель постійного покращення якості Едварда Демінга наведена на рис.1.



Рис.1. Модель покращення якості – за джерелом [1].

Адаптуючи модель покращення якості за Демінгом до умов та потреб у вдосконаленні процесів управління якістю аудиторських послуг, зазначимо, що на етапі планування в аудиторській фірмі доцільно провести аналіз результатів дослідження ринків аудиторських послуг, ринкової інформації, коефіцієнту ефективності витрат, ефективності контролю, складання плану очікуваного обсягу замовлень та рівня собівартості аудиторських послуг, складання тематичних планів (план праці та її оплати, план кількості персоналу, план доходів та витрат тощо), поділ співробітників фірми на категорії з метою розподілу обов’язків. На даному етапі доцільно розробляти внутрішньофірмові стандарти. Етап виконання являє собою процес надання аудиторських послуг запланованого рівня якості та у запланованій кількості. Даний етап передбачає оцінку інформаційного, підприємницького та аудиторського

ризиків, вибір стратегії проведення перевірки та її підтвердження, визначення рівня суттєвості.

Функція контролю являє собою контроль якості аудиторських послуг для забезпечення їх відповідності законодавству. Після надання послуг виникає реакція споживачів на ринку аудиторських послуг, оцінюється фактична якість послуг. Функція коригуючих дій передбачає проведення заходів щодо уточнення та пояснення результатів проведеного аудиту, аналізується інформація щодо якості послуг, виявлення можливостей її покращення.

Процес контролю якості є необхідною вимогою формування ефективною системи управління якістю аудиторських послуг. Загальновідомо, що контроль є однією із функцій управління. Тому, у нашому дослідженні впровадження системи контролю якості в існуючі інформаційно-керуючі підсистеми аудиторської фірми розглядаються як складова частина механізму управління та забезпечення якості аудиторських послуг.

Очевидно, що запровадження в аудиторських фірмах комплексу заходів щодо постійного покращення якості аудиторських послуг дозволить підтримувати конкурентоспроможність на ринку, мінімізувати витрати, пов'язані з виправленням помилок в процесі надання аудиторських послуг. Адаптовуючи модель Демінга до потреб покращення внутрішньо фірмового контролю якості на всіх етапах діяльності аудиторської фірми, дозволяє чітко визначити порядок дій та реалізацію заходів для покращення якості аудиторських послуг. При цьому вирішуються наступні завдання: організація встановлення причин, що викликали відхилення якості аудиторських послуг від заданого рівня; розробка, обґрунтування й економічна оцінка заходів щодо їх усунення. Сформульовані переваги дають можливість визначити вимоги до формування системи внутрішньо фірмового контролю забезпечення якості аудиторських послуг:

- цілісність – єдиний напрям розвитку елементів системи, орієнтування на стратегію розвитку і цілі забезпечення якості;
- збалансування окремих елементів системи між собою – завдання мають бути вибудовані таким чином щоб реалізація одного з них забезпечували успішну реалізацію інших;

угодженість системи забезпечення якості аудиту із зовнішнім і внутрішнім середовищем – відповідність цілей та завдань забезпечення якості аудиту прогнозованим змінам на ринку аудиторських послуг, а також загальної системі розвитку аудиторської фірми.

Дотримання зазначених вимог до формування системи внутрішньофірмового контролю забезпечення якості аудиту є гарантією раціональної організаційного процесу досягнення та підтримання якості аудиторських послуг на визначеному рівні. Дослідження проблем інформаційно-методичного забезпечення якості аудиторських перевірок підтвердило важливість і необхідність внутрішньофірмової стандартизації їх проведення як основи для підвищення якісного рівня робіт з аудиту.

Висновки. З огляду на вище сказане можна зробити висновок, що в майбутній час контроль за якістю аудиторських послуг в Україні є недостатньо розвиненим. Поєднання принципів системного, синергетичного та програмно-цільового підходів дає змогу обґрунтувати інтенсифікацію процесу формування системи управління якістю аудиторських послуг в умовах невизначеності та ризику. За результатами проведеного нами аналізу системи контролю якості аудиторських послуг встановлено, що впровадження системи внутрішнього контролю якості аудиторських послуг є надактуальним завданням сучасного незалежного аудиту в Україні. І такий контроль повинен охоплювати усі аспекти процесу аудиту.

Отже, у процесі вдосконалення системи управління якістю аудиторських послуг необхідно використовувати комплексний підхід до визначення параметрів якості результатів процесу аудиту через розробку аудиторських внутрішньофірмових стандартів і методик у відповідності до вимог міжнародних стандартів аудиту; проведення ефективної кадрової політики; дотримання загальноновизнаних принципів аудиту та внутрішнього контролю якості аудиторських послуг, створення відповідної форми управління на усіх ієрархічних рівнях управління діяльністю аудиторських фірм.

1. Деминг Э. Выход из кризиса / Э. Деминг. – М. : Экономика, 1985. – 201 с. 2. Концептуальна основа контролю якості аудиторської діяльності в Україні, затв. Рішенням Аудиторської палати України № 182/3 від 27.09. 2007 р. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: www.liga.net.
2. Кулаковська Л.П. Основи аудиту : [навч. посіб] / Л.П.Кулаковська, Ю.В.Піча.-К.: Каравела, 2002 р.-504 с.
3. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду,іншого надання впевненості та супутніх послуг. – Київ: Міжнародна федерація бухгалтерів, Аудиторська палата України, 2010. – Том.1. – 852 с
4. Сиротюк Г. Особливості здійснення контролю якості аудиторських послуг//[http:// www.nbuv.gov.ua](http://www.nbuv.gov.ua).
5. Шалімова Н.С. Основні гарантії забезпечення якості аудиту в Україні // Актуальні проблеми економіки. – 2010. - № 9. – С. 280-286.

Аналіз та формування структури доходної та видаткової частин бюджету

У статті розглянуто особливості структури бюджетної системи України. Враховано розподіли бюджетних надходжень від обсягу платежів, які вносять платники за одиницю часу та розподіли бюджетних видатків в залежності від розміру платежів, які отримують одержувачі коштів з бюджету. На основі аналізу структури цих розподілів встановлено висновки про сучасну економічну структуру нашої країни. Зокрема, виявлено групи учасників економіки з низькою та високою фінансовою спроможністю, які перебувають у низькопродуктивному або високопродуктивному стані. Запропоновано регуляторні заходи щодо вирівнювання таких соціально-економічних диспропорцій.

Ключові слова: *бюджетні доходи, бюджетні видатки, структура бюджетних доходів, закон розподілу, соціально-економічна група, бімодальність.*

Вступ. Успіх структурних реформ, спрямованих на відновлення поступального економічного зростання, модернізацію економіки держави та підвищення добробуту громадян, значною мірою залежить від ефективності фінансової політики та збалансованості бюджетної системи. Слід зазначити, що на сучасному етапі економічного розвитку особливо нагальною є потреба у забезпеченні впливу держави на соціально-економічні процеси шляхом оптимізації бюджетної політики. Остання передбачає необхідність вдосконалення бюджетної системи та механізму бюджетно-податкового регулювання економіки і соціальної сфери, формування нових механізмів провадження бюджетного процесу. Нова модель бюджетного регулювання, впроваджена Бюджетним кодексом України, через дефіцит бюджетних ресурсів та існуючі системні протиріччя не сприяє розв'язанню ключових проблем організації бюджетних відносин та бюджетного регулювання[1].

Досягнення вказаної мети потребує у першу чергу кардинального реформування діючої бюджетної системи. Тому важлива роль відводиться аналізу та формуванню структури дохідної та видаткової частин бюджету.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вирішення проблем застосування математичних методів та моделей в управлінні складними соціально-економічними системами розглянуто в роботах вітчизняних та зарубіжних вчених: Бакаєва О.О., Базилевича В.Д., Вітлінського В.В., Вовка В.М., Геєця В.М., Заруби В.Я., Іванова М.М., Клебанової Т.С., Лепи М.М., Лисенка Ю.Г., Порохні В.М., Черняка О.І. Дослідження проблем бюджетно-податкового регулювання висвітлено у роботах Букача Б.О., Каламбет С.В., Личкіної Н.Н., Лук'яненко І.Г., Руденського Р.А., Ріпи С.П., Сергєєвої Л.Н., Скрипника А.В., Сисой Ю.В., Сулова О.І., Ткаченка І.С., Шарапова О., Єлейко В.І., Тарангул Л.Л., Чугунова І.Я. та інших.

Необхідність підвищення ефективності державних рішень в умовах ускладнення взаємозв'язків та структури бюджетної системи потребує модернізації методів моделювання складових бюджету, запропонованих в працях зазначених вчених та інших фахівців, що робить актуальною розробку принципово нових підходів до дослідження механізму бюджетно-податкового регулювання з використанням теоретико-імовірнісних методів та статистичного аналізу.

Метою статті є встановлення сучасної економічної структури нашої країни за допомогою теоретико-імовірнісних методів та статистичного аналізу та запропонувати регуляторні заходи щодо вирівнювання соціально-економічних диспропорцій в бюджетній системі України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для дослідження динаміки і структури бюджетних надходжень та витрат вибрано 55 показників, що описують надходження і видатки місцевого та державного бюджетів та їхні трансферти.

Для дослідження структури бюджетних надходжень і видатків, з динаміки їх показників виділено лінійний тренд та коливну складову. Спершу виконаємо класифікацію вибраних показників бюджету за параметрами їх лінійного тренду.

Нехай

$$z_i(t) \quad (i = \overline{1, n}), \quad (1)$$

де: z_i - значення i - того показника в момент часу t ; n - кількість досліджуваних показників ($n = 55$).

Апроксимуємо кожен з показників $z_i(t)$, ($i = \overline{1, n}$) лінійним трендом:

$$\bar{z}_i(t) = a_i + b_i t \quad (i = \overline{1, n}), \quad (2)$$

де a_i, b_i - відповідно вільний параметр та кутовий коефіцієнт нахилу лінійного тренду i - того показника; $t \in [t_{\min}, t_{\max}]$, t_{\min}, t_{\max} - крайні значення проміжку часу, за який взято досліджувані дані.

Для всіх показників, взятих для розгляду, встановлено функції, які описують їх статистичні властивості [2;3;4].

Зокрема, встановлено густини ймовірності показників

$$\rho_i(z_i), \text{ на } z_i \in [z_i^{\min}, z_i^{\max}] \quad (i = \overline{1, n}), \quad (3)$$

де:

$$z_i^{\min} = \min_{t \in [t_1, t_m]} z_i(t); \quad z_i^{\max} = \max_{t \in [t_1, t_m]} z_i(t);$$

t_1, t_m - відповідно початкове і кінцеве значення границі проміжку часу, за який взято звітні дані.

Також встановлено функції ймовірності показників

$$F_i(z_i) \quad z_i \in [z_i^{\min}, z_i^{\max}]; \quad (i = \overline{1, n}), \quad (4)$$

які вираховано інтегруванням густин ймовірностей

$$F_i(z) = \int_{z_i^{\min}}^{z_i^{\max}} \rho_i(z) dz \quad (i = \overline{1, n}).$$

Крім того, встановлено закон розподілу показників $z_i(t)$,

$$R_i(z_i), \text{ на } z_i \in [z_i^{\min}, z_i^{\max}] \quad (i = \overline{1, n}), \quad (5)$$

який визначено з допомогою нормування густин ймовірностей $\rho_i(z_i)$ ($i = \overline{1, n}$) на інтеграл від досліджуваних показників за умовою

$$R_i(z_i) = R_i^0 \rho_i(z_i), \quad (i = \overline{1, n}),$$

де R_i^0 - коефіцієнт нормування, який визначено за умовою

$$\int_{z_i^{\min}}^{z_i^{\max}} R_i^0 \rho_i(z_i) dz_i = \int_{t_i}^{t_i^n} z_i(t) dt, (i = \overline{1, n}).$$

Густина ймовірності $\rho_i(z_i)$ ($i = \overline{1, n}$) описує ймовірність того, що показник z_i належить нескінченно малому проміжку $[z_i, z_i + dz_i]$. З її допомогою легко визначити ймовірність того, що показник z_i належить проміжку $[a, b]$ [3;4]:

$$P(a \leq z_i \leq b) = \int_a^b \rho_i(z_i) dz_i,$$

$$\text{де: } a, b \in [z_i^{\min}, z_i^{\max}], (i = \overline{1, n}).$$

Аналогічно, за допомогою закону розподілу $R_i(z_i)$, ($i = \overline{1, n}$) легко вирахувати кількість значень величини z_i на проміжку $[a, b]$:

$$Z_i(a, b) = \int_a^b R_i(z_i) dz_i,$$

де $Z_i(a, b)$ - інтеграл від показника z_i за часом.

Ймовірність того, що зміна показника з часом дорівнює цьому інтегралу, дорівнює $P(a \leq z_i \leq b)$. Функції $\rho_i(z_i)$, $R_i(z_i)$ ($i = \overline{1, n}$) рівні між собою з точністю до константи. Інтеграл від функції $\rho_i(z_i)$ описує ймовірність показника, інтеграл від функції $R_i(z_i)$ описує величину показника, що відповідає цій ймовірності. Закони розподілу $R_i(z_i)$ зручно застосовувати для вирахування міри кількості досліджуваних показників [4].

За розподілами $R_i(z_i)$, ($i = \overline{1, 55}$) легко вирахувати показники, які описують обсяги надходжень в бюджет (або видатків з бюджету) в залежності від окремих платежів, виконаних учасниками бюджетного процесу. Так, показник

$$D_i(z_i) = \int_0^{z_i} z_i R_i(z_i) dz_i, (i \in [1, 55]), \quad (6)$$

вирахований для надходжень, описує кількість коштів в межах $[z_i, z_i + dz_i]$ за одиницю часу. Щодо бюджетних видатків цей показник описує кількість коштів, виданих одержувачам, яким належить отримати за одиницю часу кошти в межах $[z_i, z_i + dz_i]$.

Інтеграл від показника $D_i(z_i)$, ($i = \overline{1, 55}$) описує структуру бюджетних надходжень (або видатків) в залежності від розміру платежу z_i за одиницю часу. Як відомо, обсяги платежів в бюджет прямо пов'язані з доходом, прибутком, фінансовою спроможністю та іншими формами відображення результатів діяльності підприємства. Обсяги платежів, виданих з бюджету прямо пов'язані з інтенсивністю їх освоєння та спроможністю їх освоїти. Тому розподіли $D_i(z_i)$, ($i = \overline{1, 55}$) описують структуру бюджетних надходжень або видатків в залежності від фінансової спроможності. Розподіли встановлено за шітними даними на основі властивості ергодичності даних, яка зберігається протягом нетривалого проміжку часу спостережень [5]. Зауважимо, що прямо встановити такі розподіли неможливо через недоступність відповідних даних, тому для дослідження структури бюджетних надходжень й видатків виконаємо аналіз показників $D_i(z_i)$, ($i = \overline{1, 55}$), вирахованих за (6).

Розглянемо спершу значення показників $D_i(z_i)$, ($i \in [1, 55]$), котрі описують структуру бюджетних надходжень. Графіки таких показників показано на рис. 1-3.

На графіках всіх $D_i(z_i)$, ($i = \overline{1, 55}$) є локальні екстремуми та області слабкої зміни. Тому показники $D_i(z_i)$, ($i = \overline{1, 55}$) описують економічну структуру суспільства за показником спроможності внести (або освоїти отриманий) бюджетний платіж.

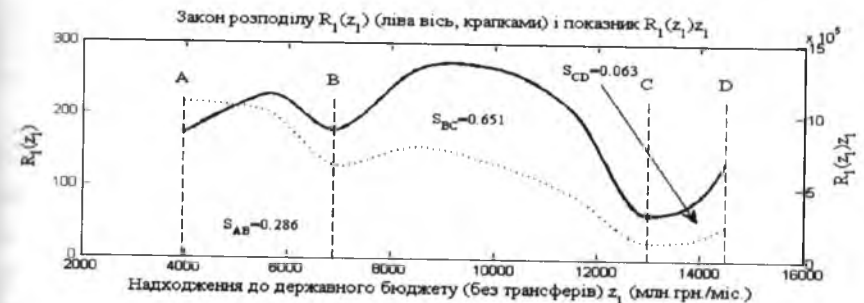


Рис. 1. Графіки закону розподілу $R_1(z_1)$ (ліва вісь, крапками) і показника $z_1 R_1(z_1)$ надходжень до державного бюджету (без трансфертів)

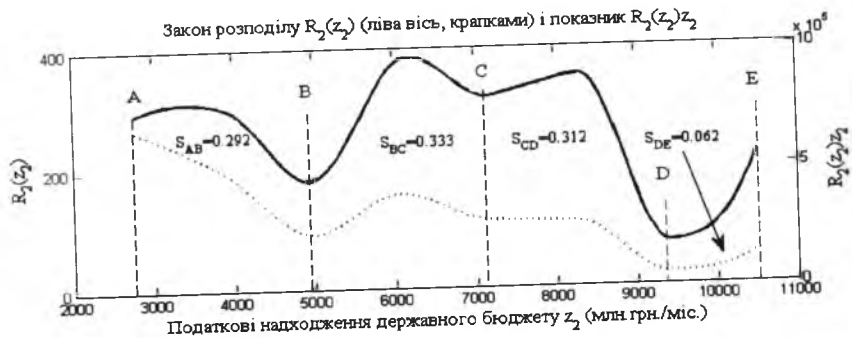


Рис. 2. Графіки закону розподілу $R_2(z_2)$ (ліва вісь, крапками) і показника $z_2 R_2(z_2)$ податкових надходжень до державного бюджету

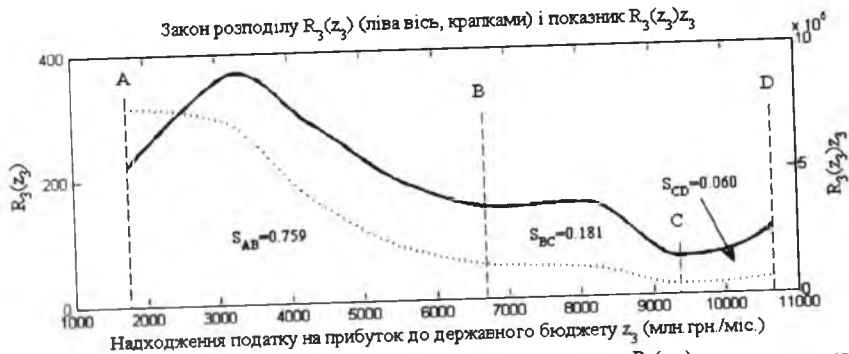


Рис. 3. Графіки закону розподілу $R_3(z_3)$ (ліва вісь, крапками) і показника $z_3 R_3(z_3)$ надходжень податку на прибуток до державного бюджету.

Для кількісного опису економічної структури бюджетної системи застосуємо відносну частину платежів, яка припадає на групу учасників економіки з околу максимуму або мінімуму значень показників $D_i(z_i)$, ($i = \overline{1,55}$):

$$S_{ab} = \int_a^b z_i D_i(z_i) dz_i \left[\int_{z_i^{\min}}^{z_i^{\max}} z_i D_i(z_i) dz_i \right]^{-1},$$

де a, b – відповідно права і ліва межі відрізка значень z_i , які відповідають окремій економічній групі (однотипній зміні показника z_i).

На рисунках 1–3 такі межі відрізків позначено символами А, В, С, D, E. Ці межі вказують умовні границі між соціальними групами. Значення всіх

показників S_{ab} , вирахованих для всіх $D_i(z_i)$, ($i = \overline{1,55}$), подано в таблиці 1. Ці ж значення показано на вказаних вище рисунках.

Розглянемо, які соціально-економічні групи описують показники $D_i(z_i)$, ($i = \overline{1,55}$). Спершу розглянемо показники бюджетних надходжень.

Більшість таких показників мають два локальні максимуми, а біля правої межі області визначення вони зростають. Так, показник $D_1(z_1)$ надходжень до державного бюджету має локальні максимуми на $z_1 \in [3950, 6750]$, $z_1 \in [6750, 12950]$ (млн. грн./міс.). Вони описують дві економічні групи. На першу з цих груп, з меншою спроможністю вносити бюджетні платежі, припадає 28.6% надходжень в бюджет ($S_{AB} = 0.286$, рис. 1). На другу групу, з вищою спроможністю вносити бюджетні платежі, припадає 65.1% надходжень в бюджет ($S_{BC} = 0.651$). Учасники економіки з високою фінансовою спроможністю вносять 6.3% платежів в бюджет ($S_{CD} = 0.063$). Це означає, що надходження в державний бюджет формують три відносно розрізнені учасники економіки. Найбільше поступлень вносять платники з середньою та високою фінансовою спроможністю (відрізок [В, С] на рис. 1), менше платежів вносять учасники економіки з малою фінансовою спроможністю (відрізок [А, В]), ще менше – учасники економіки з надзвичайно високою фінансовою спроможністю (відрізок [С, D]). Додамо, що учасники економіки з малою, середньою та великою фінансовою спроможністю вносять приблизно 80% бюджетних надходжень.

Зауважимо, що цей та інші висновки, викладені нижче, встановлені на основі непрямого методу через властивість ергодичності випадкових коливань бюджетних платежів протягом відносно нетривалого проміжку часу [5].

Деякі соціальні протиріччя, виявлені на основі застосованого підходу, відображено на рис. 2. На цьому графіку видно п'ять груп поповнювачів бюджету. Відрізок [А, В] відповідає платежам від малих підприємств, [В, С] відповідає платежам середніх підприємств, відрізок [С, D] – великих підприємств. Ці групи учасників економіки розділені локальними мінімумами. Це також підтверджує висновок, що в країні є небагато підприємств з «проміжною» спроможністю вносити платежі в бюджет.

Як видно з графіка $D_2(z_2)$ (рис. 2), податкові надходження в державний бюджет носять приблизно по 30% члени трьох економічних груп, – з низькою ($S_{AB} = 0.292$), середньою ($S_{BC} = 0.333$) й високою ($S_{CD} = 0.312$) фінансовою спроможністю. Члени групи з надзвичайно високою фінансовою спроможністю вносять лише 6% цих надходжень ($S_{DE} = 0.062$). Це означає, що за джерелами надходжень бюджет опирається на три розрізнені економічні групи, до яких не належить група учасників економіки з надзвичайно високою фінансовою спроможністю. Так, з рис. 3 видно, що 75.9% податку на прибуток вносять учасники економіки з малою, середньою фінансовою спроможністю. Учасники економіки з великою та надзвичайно високою фінансовою спроможністю вносять відповідно 18.1% та 6.0% податку. Це вказує на можливе застосування регресивного оподаткування.

Бімодальний розподіл кількості платежів в бюджет в залежності від розміру надходжень мають такі види надходжень: загальні надходження в державний бюджет (рис. 1), податкові надходження (рис. 2), надходження з податку на прибуток (рис. 3), податків за міжнародну діяльність, акцизного збору, інші податкові надходження. Приблизно 60% цих надходжень вносять учасники економіки з найменшою фінансовою спроможністю, 30% – з високою і 10% – з надзвичайно високою фінансовою спроможністю. Тобто, бімодальний розподіл обсягів надходжень в залежності від розміру повторюється як серед малих і середніх, так і середніх та великих підприємств. Бімодальність розподілу за названою ознакою охоплює основні сфери діяльності на місцевих і загальнодержавних рівнях, на рівнях низької та високої дохідності комерційної діяльності, стосовно осіб юридичних та фізичних. Так, два максимуми мають показники розподілу надходжень в залежності від розмірів щодо плати за ліцензії, за торговий патент, доходів від власності й підприємницької діяльності.

Більшість показників $D_i(z_i)$, $i \in [1, 55]$, які описують бюджетні видатки, також мають два максимуми. Два максимуми розподілу бюджетних видатків в залежності обсягу їхнього освоєння (витрат, споживання) за одиницю часу вказують, що бюджетні кошти отримують дві групи одержувачів. Вони відрізняються як обсягом їхнього фінансування державою так і певними

соціальними ознаками котрі зумовили таку диференціацію та є її наслідками. Члени однієї групи освоюють (витрачають, споживають) за одиниць часу відносно «малий» обсяг коштів. Члени другої групи навпаки – освоюють за одиницю часу відносно «великий» обсяг коштів. Таку закономірність відображено на графіках показника $D_{33}(z_{33})$ видатків зведеного бюджету на сільське, лісове і рибне господарство, показника $D_{34}(z_{34})$ загальних видатків державного бюджету, показника $D_{49}(z_{49})$ видатків державного бюджету на соціальний захист пенсіонерів, показника $D_{50}(z_{50})$ видатків місцевих бюджетів, показника $D_{52}(z_{52})$ видатків місцевих бюджетів на економічну діяльність, житлово-комунальне господарство і охорону довкілля.

За значеннями параметрів надходжень та видатків щодо окремих груп учасників економіки встановлено такий висновок. Платники з низькою фінансовою спроможністю вносять у бюджет більше надходжень ніж платники з високою фінансовою спроможністю за такими показниками державного бюджету: податок на прибуток (75.9% і 18.1% відповідно), акцизний збір (47.0% і 38.9%), інші податкові надходження (62.4% і 37.6%), та за показниками місцевого бюджету: загальні надходження місцевих бюджетів (62.6% і 32.7%), податкові надходження місцевих бюджетів (60.2% і 29.6%), надходження податку з доходів фізичних осіб (61.3% і 36.6%), акцизного збору (75.9% і 21.5%).

Описана закономірність вказує на порушення принципу пропорційності під час формування бюджету та планування його видатків. Середній мінімум досліджуваних розподілів вказує, що соціальні й економічні обставини в нашій країні не дозволяють учасникам економіки поступово збільшувати свою фінансову спроможність (чи інтенсивність розходу коштів). Мінімуми розподілів відповідають своєрідним економічним й соціальним бар'єрам, які утруднюють перехід учасників економіки з групи із низькою фінансовою спроможністю у групу з високою фінансовою спроможністю.

Відтак, екстремуми розподілу $D_i(z_i)$ показують економічну структуру суспільства з погляду двох оцінок. Лівий його екстремум – відповідає групі учасників економіки з внутрішньо врівноваженими значеннями показників та низькою продуктивністю виробництва. Правий – відповідає такій же групі

учасників економіки (з внутрішньо врівноваженими значеннями показників) та високою продуктивністю виробництва. Мінімум між ними – відповідають групі учасників економіки з внутрішньо невірноваженими значеннями показників та низькою продуктивністю виробництва. Ці узагальнення збігаються з висновком про виникнення в ринковій економіці п'яти економічних станів [4]. На рис.2 внутрішньо врівноважені низькопродуктивні та високопродуктивні стани з невисокою фінансовою спроможністю припадають на відрізки [A, B], [B, C] відповідно. Окіл точки B відповідає внутрішньо невірноваженому низькопродуктивному стану за низької фінансової спроможності. Так само відрізок [C, D] відповідає внутрішньо врівноваженому низькопродуктивному стану за високої фінансової спроможності. Відрізок [D, E] відповідає високопродуктивному стану за високої фінансової спроможності. Цей стан не є внутрішньо врівноваженим, оскільки на середній частині цього відрізка нема локального максимуму (такий максимум припадає на його праву границю). Окіл точки D відповідає внутрішньо невірноваженому низькопродуктивному стану з високою фінансовою спроможністю. Окіл точки C відповідає стану, проміжному між низькою та високою фінансовою спроможністю, котрий до того є внутрішньо невірноваженим. З погляду наповнення бюджету – основним резервом для цього є «вирівнювання» ям розподілу показника $D_2(z_2)$. Лінії такого вирівнювання показника $D_2(z_2)$ на рис. 2 зображено пунктиром. Площа криволінійних фігур, утворених цими лініями та графіком $D_2(z_2)$, становить оцінку показника можливого збільшення податкових надходжень. Додамо, що для такого вирівнювання показника необхідно вжити відповідних регуляторних заходів, їхній детальний опис виходить за рамки поставленої задачі дослідження.

Зауважимо, що отримані висновки приводять до такої пропозиції. Збільшення бюджетних надходжень має бути сплановане не через збільшення надходжень від учасників економіки з максимумів описаного розподілу, а через підвищення ям в мінімумах розподілу з відповідним попереднім впливом на умови діяльності учасників економіки.

Зауважимо, що аналогічні висновки впливають з аналізу показника $D_{40}(z_{40})$ видатків державного бюджету, показника $D_{40}(z_{40})$ видатків державно-

го бюджету на сільське, лісове й рибне господарство, показника $D_{52}(z_{52})$ видатків місцевого бюджету на економічну діяльність, житлово-комунальне господарство і охорону довкілля, показника $D_{51}(z_{51})$ соціальних видатків місцевих бюджетів. Вони описують своєрідний «соціально-економічний спектр» суспільства в якому враховано залежність внутрішньої рівноваги підприємств від їхньої фінансової спроможності, вираженої показниками бюджетних видатків й надходжень.

Графіки деяких досліджуваних показників розподілу бюджетних надходжень $D_i(z_i)$, ($i \in [1, 55]$) мають в правій частині області визначення вид довгої пологої лінії. На цій частині показники є майже сталими $D_i \approx const$, тобто, утворюють так званий пологий хвіст, який описує такі закономірності. За великих платежів в бюджет платники вносять (за одиницю часу) кошти в одних і тих же розмірах, не залежно від їхньої фінансової спроможності (вираженої тут аргументом z , відповідного показника розподілу). Це означає, що за великої фінансової спроможності (за деякими видами надходжень) нема пропорційного оподаткування, тобто – на області великих значень фінансової спроможності є ефективна рівномірна шкала оподаткування.

Щодо бюджетних видатків, пологий хвіст розподілу описує таку закономірність. За великих бюджетних видатків отримують (протягом одиниці часу) кошти в приблизно рівних розмірах, не залежно від величини коштів, яку вони освоюють (витрачають). Таке рівномірне розділення бюджетних коштів між одержувачами з великою інтенсивністю освоєння є своєрідним втіленням «бюджетного раю» для фінансово забезпечених учасників економіки. Пологий хвіст розподілу показників видатків $D_i(z_i)$, ($i \in [1, 55]$) вказує, що в суспільстві є група одержувачів бюджетних коштів, які розподілені на основі не економічних, а інших факторів. Зауважимо, що деколи такі бюджетні витрати називають «чорною дірою». Так, наприклад, показник $D_{39}(z_{39})$ видатків державного бюджету на економічну діяльність (рис. 4) є майже сталим за $z_{39} > 2400$ (млн. грн. / міс.). Це означає, що загальні видатки бюджету всім групам одержувачів бюджетних коштів на області $z_{39} > 2400$ (млн. грн. / міс.) лінійно більшають. Це дає підстави припускати, що пологі хвости

розподілів бюджетних видатків відображають певну «привілейовану» групу одержувачів.



Рис. 4. Графіки закону розподілу $R_{39}(z_{39})$ (ліва вісь, крапками) і показника R_{39}/z_{39} (права вісь, крапками) видатків державного бюджету на економічну діяльність.

Довгий пологий хвіст мають також показники податку на прибуток комунальних підприємств $D_{12}(z_{12})$ (18.3% від їхніх загальних надходжень) і надходження податку з власників транспортних засобів $D_{13}(z_{13})$ (11.9% від їхніх загальних надходжень). Це означає, що диференціація поповнювачів бюджету за обсягів платежів, які вони мають внести, охоплює області високої та низької фінансової спроможності.

Зауважимо, що описані висновки про структуру бюджетних надходжень встановлено не безпосередньо за звітними даними, які недоступні, а за даними про динаміку надходжень та властивості ергодичності протягом нетривалого проміжку часу. Це означає, що пологі хвости розподілу не є своєрідною «аберацією» методів аналізу даних, а відображають дійсні закономірності [6].

Пологі хвости мають розподіли більшості показників $D_i(z_i)$, ($i \in [1,55]$) видатків бюджету. Зокрема, (за результатами застосованого методу) на пологий хвіст припадає 10.5% загальних видатків зведеного бюджету, 10.7% його видатків на освіту, 9.4% його видатків на охорону здоров'я, 7.6% загальних видатків державного бюджету, 9.2% видатків державного бюджету на загальнодержавні функції, 10.1% – на громадський порядок, безпеку та судову владу, 1.2% – на паливно-енергетичний комплекс, 13.5% – на охорону довкілля, 12.8% – на охорону здоров'я, 11.6% – на духовний і фізичний розви-

ток, 9.2% – на освіту, 17.1% – видатків цього бюджету на соціальний захист і соціальне забезпечення.

Пологий хвіст мають також показники видатків місцевих бюджетів. На нього припадають (за результатами застосованого методу) 10.7% видатків місцевих бюджетів, 7.4% видатків на соціальні потреби, 13.8% їхніх видатків на економічну діяльність, житлово-комунальне господарство та охорону довкілля, 5.4% інших видатків місцевих бюджетів.

На пологий хвіст припадає 4.7% трансфертів державного бюджету і 4.9% трансфертів місцевого бюджету.

Пологі хвости мають одно-модальні і дво-модальні показники $D_i(z_i)$, ($i \in [1,55]$) бюджетних надходжень та видатків. Порівнюючи ці дві групи показників бюджетних видатків легко зауважити, соціально-економічна диференціація (відображена бімодальним розподілом) гостріше проявляється у сфері державного фінансування господарської діяльності, особливо за високої фінансової спроможності, і менш гостро – у сферах, де за умов планової економіки було вироблено значний досвід державного фінансування господарських та соціальних потреб (освіта, охорона здоров'я, захист довкілля, діяльність місцевої влади).

З викладеного зауваження випливає важлива рекомендація щодо можливого суттєвого покращення структури бюджету. З погляду економічної політики це означатиме зміну пріоритетів з підтримки (державного лобювання) великих підприємств на підтримку масової ініціативи учасників економіки. Такий регуляторний вплив має привести до покращення показників доходу бюджету.

Схематично описаний вище регуляторний вплив на бюджет показано на рис. 5. На цьому рисунку овалом I позначено частину коштів, перенаправлених від одержувачів з надзвичайно високою фінансовою спроможністю одержувачам на рівні середнього класу.

Стрілка II позначає відповідну зміну фінансових потоків з бюджету. Лінією III позначено підвищення лінії графіку розподілу видатків бюджетних коштів в області середнього класу, зумовлену державними замовленнями в секторі «середнього класу». Стрілкою IV позначено вплив державного замовлення в секторі «середнього класу» на підвищення комерційної дохідності

учасників економіки з дещо вищою фінансовою спроможністю. Стрілкою V позначено вплив державного замовлення в секторі «середнього класу» на зміну структури податкових надходжень. Лінією VI позначено збільшення податкових надходжень від учасників економіки з середньою фінансовою спроможністю, зумовлену раніше отриманим державними замовленням. Стрілкою VII позначено вплив підвищення показників податків (і доходів) в секторі середнього класу на підвищення таких показників в секторі великих підприємств, зумовлену їхніми комерційними відносинами. Лінією VIII позначено збільшення обсягів податкових надходжень від великих підприємств внаслідок активізації сектору середніх підприємств.

Стрілка I позначає грошовий потік. Стрілка V вплив структури бюджетних витратків на структуру податкових надходжень в бюджет. Стрілками IV, VII позначено вплив активізації середнього класу на економічні показники великих підприємств через комерційний відносини між ними. Лініями III, VI, VIII позначено, якими будуть фрагменти графіків розподілів після перенаправлення бюджетних витратків. Така зміна бюджетних витраток веде до утворення одно-модальних розподілів показників бюджетних витратків на надходжень, що є необхідною умовою підвищення продуктивності ринкової економіки [6].

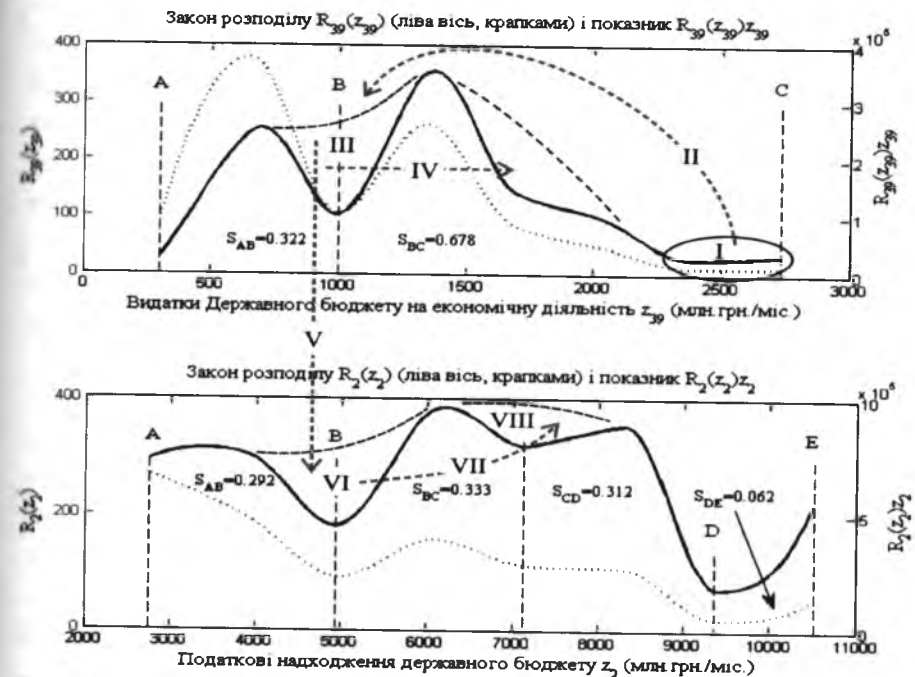


Рис. 5. Ілюстрація регуляторного впливу на зміну структури бюджетних надходжень

Крім одно-модальних, бімодальних розподілів $D_i(z_i)$ ($i \in [1, 55]$) та розподілів з пологим хвостом, деякі з цих розподілів мають інші специфічні особливості. Розподіли $D_i(z_i)$ деяких з досліджуваних показників ($i \in [1, 55]$) спадають біля лівої границі області їхнього визначення. Це, зокрема, – розподіли надходжень податку на прибуток комунальних підприємств, податку з власників транспортних засобів, неподаткові надходження місцевих бюджетів, інші неподаткові надходження місцевих бюджетів. Це означає, що в галузях, які стосуються цих показників, ефективна податкова ставка в області найнижчих податкових зобов'язань відповідає прогресивному оподаткуванню.

Висновки. Виконаний аналіз показників розподілу надходжень і витратків державного і місцевого бюджетів показує, що в нашій державі попов-

нювачі і одержувачі бюджетних коштів є соціально розділені на окремі економічні групи. Соціальну основу платників бюджетних надходжень становлять п'ять груп учасників економіки, які діють на рівні високої та низької продуктивності та мають низьку та високу фінансову спроможність. Така соціальна структура захоче значний потенціал збільшення податкових надходжень, що пов'язано з регуляторним вирівнюванням мінімумів розподілів відповідних показників надходжень.

За більшістю показників бюджетних видатків їхня структура призводить до посилення соціально-економічної розрізненості одержувачів бюджетних коштів.

У структурі бюджетних надходжень і видатків не виявлено диспропорцій за тими окремими показниками, які стосуються діяльності місцевих бюджетів, діяльності учасників економіки з невисокою дохідністю (в галузі виробництва товарів повсякчасної потреби), а також за тими показниками, які стосуються практики соціального планування радянської економіки. Розподіли більшості показників бюджетних надходжень і видатків розкривають гостру соціальну розрізненість між учасниками економіки. Вироблення рекомендацій щодо спростування такої ситуації створює умови для виникнення нових груп учасників економіки, з відповідним збільшенням бюджетних надходжень.

Література

1. Молдован О. О. Дисбаланси бюджетної системи України: чинники та механізми оздоровлення / О. О. Молдован // Україна в 2010 р.: щорічні оцінки суспільно-політичного та соціально-економічного розвитку : моногр. / за ред. А. В. Єрмолаєва. – К. : НІСД, 2010. – С. 166–174.
2. Айвазян С.А. Теория вероятностей и прикладная статистика / Айвазян С.А., Бухштабер В.М., Енюков И.С. — М.: Финансы и статистика, 1989. – Т 1. – 607 с.
3. Гмурман В.Е. Теория вероятностей и математическая статистика. 9-е изд., стер. - М.: Высшая школа, 2003. - 479 с.
4. Матвеев А.Н. Молекулярная физика: Высшая школа, 1981.— 400с.

5. Фриз М. Є. Властивість перемішування та ергодичність лінійних процесів у задачах математичного моделювання та статистичного аналізу випадкових сигналів / М. Є. Фриз, Л. М. Щербак // Моделювання та інформаційні технології : збірник наукових праць Інституту проблем моделювання в енергетиці ім. Г. Є. Пухова НАНУ України. — К., 2009. — Вип. 51. — С. 53–57.
6. Черняк О.І. Динамічна економетрика. / Черняк О.І., Ставицький А.В. – К.: КВІЦ, 2000. – 120 с.

Бізнес-планування як інструмент управління витратами харчового виробництва

У статті запропоновано методику розрахунків витрат харчового виробництва, що передбачає вплив різних чинників та дозволяє підприємству мінімізувати витрати. Розглянуто сутність бізнес-планування у харчовій промисловості, окреслено завдання, які розв'язує система бізнес-планування.

In the article proposes a method of calculation costs of food production, which includes the impact of various factors and allows the company to minimize costs. The essence of business planning in the food industry, outlines the challenges that solves the system of business planning.

Ключові слова: витрати виробництва, управління витратами, калькулювання, собівартість продукції, методи обчислення собівартості продукції, статті витрат.

Вступ. З розвитком в Україні ринкових відносин, збільшенням можливостей здійснення зовнішньоекономічної діяльності значно зростає зацікавленість в управлінні витратами як одного із чинників конкурентоспроможності продукції та ефективності виробництва. У ринкових умовах виробництво має товарний характер, тому витрати у натуральному вигляді отримують вартісну оцінку і перетворюються на витрати виробництва.

Витрати виробництва або сукупні витрати (ТС — Total Cost) — це вартість усіх видів ресурсів, що витрачаються для виготовлення певної кількості продукції.

Діяльність підприємства, його роль в економіці держави та ефективність використання ресурсів залежить від значної кількості різноманітних організаційно-економічних, технічних і фінансових чинників, що й зумовлює потребу відповідного планування. Досвід провідних зарубіжних і вітчизняних підприємств харчової промисловості свідчить, що бізнес-планування є

важливою умовою функціонування підприємств, що дає їм змогу економічно простати, розвиватись та гідно конкурувати з підприємствами галузі [1].

Відображаючи рівень витрат на виробництво, ми комплексно характеризуємо рівень використання усіх ресурсів підприємства, а отже, і рівень техніки, технології та організації виробництва.

Витрати включають:

- дослідження ринку;
- виявлення потреби в продукції на ринку;
- підготовка та освоєння нової продукції на ринку;
- виробництво, включаючи витрати на сировину, матеріали, енергію, амортизацію оборотних та необоротних активів, оплату праці персоналу;
- обслуговування виробничого процесу та управління ним;
- збут продукції;
- охорона природних ресурсів;
- набір, підготовка, перепідготовка кадрів;
- поточна раціоналізація виробництва.

Управляти витратами виробництва означає керувати економічними процесами, які знаходяться в причинному взаємозв'язку і впливають один на одного, тому прийняття певного рішення (оперативного чи перспективного), передусім аналіз змін, що відбулися та причин, які їх обумовили.

Сучасний підхід до підвищення ефективності управління витратами підприємства передбачає не тільки виявлення внутрішніх резервів, але й адаптацію підприємства до зовнішнього середовища, а для цього необхідно ширше використовувати різні інструменти управління витратами виробництва [3].

Проблеми застосування систем управління витратами у господарській діяльності підприємств досліджували такі вітчизняні та зарубіжні вчені: Ф. Бутинець, О. Бутнік-Сіверський, К. Вілсон, С. Голов, К. Друрі, Р. Ентоні, К. Ларіонов, С. Ніколаєва, Л. Нападовська, О. Орлов, С. Покропивний, Є. Рясних, С. Стуков, Р. Хілтон, Л. Хлапенев, Л. Цимбалюк, А. Череп, М. Чумаченко та ін.

Постановка завдання. Метою статті є наукове узагальнення теоретико-методологічних положень та розрахунків щодо вдосконалення методики уп-

равління витратами виробництва на підприємствах харчової промисловості із врахуванням сучасних тенденцій розвитку науки та економіки.

Результати. Рівень задоволення інтересів підприємства, перш за все, залежить від результатів його господарської діяльності, які включають не тільки отримання прибутку, але й забезпечення стабільного розвитку виробництва. Інструментом ефективного управління витратами є калькулювання собівартості продукції, точність якого значно підвищується при використанні економічно обгрунтованої бази розподілу непрямих витрат на окремі види продукції (витрат на утримання і експлуатацію устаткування, загальновиробничих, витрат на збут та адміністративних витрат).

Калькуляція на підприємствах складається за статтями:

1. Сировина і матеріали. До цієї статті належать такі витрати:

- на сировину;
- на основні й допоміжні матеріали;
- на куповані вироби та напівфабрикати.

Усі ці витрати можна обчислити на одиницю продукції, виходячи з діючих норм і цін:

$$S_m = \sum M_n * C_m - \sum M_{відх} * C_{р.відх}, \quad (1.1)$$

де M_n - норма витрат матеріалу на одиницю продукції;

C_m - ціна придбання сировини і матеріалів;

$M_{відх}$ - витрати сировини і матеріалів, що пішли у відходи;

$C_{р.відх}$ - ціна реалізації відходів сировини і матеріалів.

2. Енергія технологічна. Стаття охоплює витрати на всі види енергії, необхідної для виробництва продукції: паливо, електроенергія, пара, газ. Витрати розраховують за формулою:

$$S_{ен} = \sum S_{н.ен} * C_m, \quad (1.2)$$

де $S_{н.ен}$ - норми витрат енергії;

C_m - ціна-тариф на застосування енергії.

3. Основна й додаткова заробітна плата виробничих робітників. До статті належать витрати на оплату праці робітників, які безпосередньо виготовляють продукцію. Розмір таких витрат обчислюється відповідно до норм витрат часу на виконання технологічних операцій і тарифними ставками або відрядними розцінками на операції та виготовлення одиниці продукції. До

статті також належать доплати і надбавки робітникам за кваліфікацію, за роботу у святкові і вихідні дні, за виконання державних обов'язків, оплата відпусток.

4. Утримання та експлуатація машин і механізмів. Стаття є комплексною та охоплює витрати на:

- амортизаційні відрахування на відтворення машин і устаткування ($A_{м.уст.}$);

- електроенергію, пальне, мастильні матеріали для машин та устаткування ($C_{ел}$);

- придбання технологічного інструменту, запасних частин та агрегатів для устаткування ($C_{інс}$);

- ремонт та технологічне обслуговування ($C_{р.т.о}$);

- заробітну плату обслуговуючому персоналу ($C_{з.н.об.}$), і визначається за формулою:

$$S_{екс} = A_{м.уст} + C_{ел} + C_{інс} + C_{р.т.о} + C_{з.н.об.} \quad (1.3)$$

5. Загальновиробничі витрати - комплексна стаття, до якої входять витрати на:

- управління, виробниче і господарське обслуговування у межах виробництва;

- заробітну плату з відрахуваннями на соціальні потреби працівників управління, спеціалістів, службовців;

- амортизаційні відрахування;

- охорону праці;

- техніку безпеки, охорону, протипожежну охорону;

- підготовку кадрів, адміністративні та канцелярські витрати;

- відрядження;

- обов'язкові платежі (страхування майна, платежі за забруднення навколишнього середовища);

- придбання патентів, ліцензій тощо.

Розподіляються витрати пропорційно до основної заробітної плати виробничих робітників, крім амортизаційних відрахувань. Вони обчислюються окремо і додаються до визначеної суми:

$$S_{\text{накл}} = q * S_{\text{з.н.осн}} + A_{\text{б.с.}} \quad (1.4)$$

де q – відсоток загальноновиробничих витрат у заробітній платі основних виробничих робітників;

$S_{\text{з.н.осн}}$ – витрати на основну заробітну плату виробничих робітників на одиницю продукції;

$A_{\text{б.с.}}$ – амортизаційні відрахування по будівлях і спорудах на їх повне оновлення.

- б. Підготовка й освоєння виробництва. До статті належать витрати:
- освоєння нових підприємств, виробництв, цехів;
 - підготовка та освоєння нової продукції (послуги);
 - підготовчі роботи.

Такі витрати списуються на продукцію рівними частками за встановлений період їх відшкодування.

Оцінюючи процес калькулювання собівартості продукції як інструмент ефективного управління витратами, відзначимо, що окремі витрати є прямими, їх можна обчислити безпосередньо на окремі вироби, а окремі з них – є непрямими (аналіз та дослідження ринку, проведення ярмарок, презентацій).

Серед основних методів обчислення собівартості продукції виділяємо наступні:

- метод питомих витрат;
- баловий;
- кореляційний;
- агрегатний.

Метод питомих витрат є найпростішим, але найменш точним:

$$C_n = C_n * P_n, \quad (1.5)$$

де C_n – питома собівартість аналогічної (базової) продукції (послуги);

P_n – параметр нової продукції.

Баловий метод ґрунтується на експертній оцінці впливу головних параметрів продукції на його собівартість. Кожний параметр продукції оцінюється певною кількістю балів. Собівартість базової продукції ділиться на суму балів усіх параметрів і в такий спосіб визначається собівартість одного бала (C_6):

$$C_n = C_6 * \sum b_n, \quad (1.6)$$

де b_n – кількість балів за параметром нової продукції (послуги).

Кореляційний метод дає змогу встановити залежність собівартості продукції від його параметрів у вигляді емпіричних формул, виведених на підставі аналізу фактичних даних для групи аналогічної продукції. Кореляційний метод прогнозування собівартості є найбільш точним та поширеним.

Агрегатний метод не є самостійним параметричним методом. Відповідно до нього собівартість продукції (послуг) визначається як сума собівартості конструктивних його частин або простіших складових [4].

Висновки. На основі дослідження теоретико-методологічної сутності категорії витрат виробництва встановлено, що витрати є одним із вирішальних чинників впливу на фінансові результати суб'єктів господарювання, виступають базою для формування цінової політики підприємства, характеризують рівень технології та організації виробництва, а також ефективність господарювання, яка оцінюється через порівняння витрат та результатів діяльності. Встановлено, що операційний цикл, який складається з процесів придбання ресурсів та їх перетворення у готову продукцію з подальшою реалізацією, відображається у вигляді руху авансованих, неспожитих та спожитих витрат виробництва.

Управління витратами виробництва у напрямку формування оптимальної структури, зниження витрат при збереженні якості виробленої продукції на підприємствах харчової промисловості дозволить знизити ціни на неї та при інших рівних умовах сприятиме збереженню та покращенню власних конкурентних позицій на ринку товарів.

Література

1. Барнич Ю. О. Бізнес-план підприємницької виробничої діяльності: навч. посіб. / Ю. О. Барнич; [відп. ред. Є. П. Брикайло]; М-во освіти і науки, молоді та спорту України, Нац. техн. ун-т України „Київ. політехн. ін-т”. — 2-е вид., доповн. — К. : НТУУ “КПІ”, 2011. — 124 с.
2. Маргарита С. Собівартість продукції як економічна категорія / Економічний аналіз. 2010.- №7 . – С. 339-34

3. Турило А.М. Управління витратами підприємства [Текст]: навч. посіб. / А. М. Турило, Ю.Б. Кравчук, А.А.Турило – К.: Центр навчальної літератури, 2006. - 120 с.

4. Тюріна В.М. «Внутрішній економічний механізм підприємств міського господарства» [Текст]: навч.посіб. / В.М.Тюріна.– Харків.: ХНАМГ, 2011.

УДК 657.631

Кантасва О.В.

Організація аудиторської перевірки інформації про інноваційну діяльність

Статтю присвячено дослідженню теоретичних і організаційно-методичних аспектів організації аудиту інноваційної діяльності промислових підприємств України. Уточнено сутність поняття «інноваційна діяльність», її види та етапи як об'єкти обліково-аналітичної роботи. Визначено особливості організації бухгалтерського обліку інноваційної діяльності підприємств і розроблено рекомендації щодо удосконалення методики аудиту обліку інноваційної діяльності у розрізі: джерел фінансування, етапів реалізації інноваційного проекту, суб'єктів господарювання, які впроваджують інноваційну діяльність. Виокремлено методичні та організаційні особливості управлінського обліку на етапах виробництва інноваційної продукції.

The article studies the theoretical and methodological aspects of organizational audit organization innovation of industrial enterprises in Ukraine. The essence of the concept of "innovation", its types and stages as objects of accounting and analytical work. The features of accounting innovation of enterprises and developed recommendations for improving the methods of auditing accounting in terms of innovation : sources of financing stages of the innovation project entities that implement innovation. Singled out methodological and organizational features of management accounting in the stages of product innovation .

Ключові слова: інновації, інноваційна діяльність, інноваційний проект, інноваційний продукт, інноваційна продукція, методика обліку, економічний аналіз.

Вступ. Організація проведення аудиту нововведеннями набуває особливої важливості в умовах зростаючої динамічності ринкової економіки. Сучасні тенденції економічного підйому і розвитку економіки незалежної України висувають нові підходи до управління підприємствами і організаціями, нові методики функціонування обліково-аналітичної інформації про інноваційну діяльність.

Сутність інноваційних проектів розглянуто в роботах вітчизняних і зарубіжних вчених І.Т. Балабанової, В. Барди, У. Бауми, І.А. Бланка, Ю.В. Богоявленської, Н.А. Бортніка, К.И. Воронової, В.Н. Глазунової, Б. Дірени, Л. Ламсон-Скрибнері, В.В. Коссової, І.В. Ліпсіци, І.І. Мазура, Г. Пуритак, А.Е. Туктарової, В.Д. Шапіро, К. Шахназарова, С.І. Шуміліна та ін. Але актуальність подальших досліджень зростає тому, що з одного боку, інноваційні процеси набувають усе більшого значення в діяльності підприємств, і це підвищує вимоги до облікової інформації, з іншого боку, потреба розв'язати невирішені питання, створили наукові передумови вдосконалення практики.

Постановка завдання. Видається необхідним поглибити і узагальнити питання, що стосуються методів визначення планової собівартості продукції в перспективному плануванні, розрахунку їх впливу на рівень витрат; проводити факторний розрахунок собівартості продукції для розробки кошторису витрат на виробництво, оцінити ефективність заходів щодо організації і удосконалення виробництва, впливу структурних змін і незалежних від підприємства зовнішніх факторів.

Результати. *Інновації на підприємстві можна розглядати як окремі проекти. Закон України "Про інноваційну діяльність" розуміє інноваційний проект як комплект документів, який визначає процедуру і комплекс всіх необхідних заходів (зокрема інвестиційних) щодо створення і реалізації інноваційного продукту і (або) інноваційної продукції [1].*

Пріоритетний інноваційний проект – це інноваційний проект, який відноситься до одного з пріоритетних напрямів інноваційної діяльності, затверджених Верховною Радою України. Фінансовим результатом інноваційного проекту мають бути прибуток.

Метою проекту є очікуваний і отриманий результат, досягнутий у визначені терміни за заданих умов реалізації проекту. Визначення мети проекту передбачає в аудиторській перевірці постановку і вирішення наступних завдань:

- аудит визначення результатів діяльності на встановлений термін;
- аудит кількісної оцінки результатів діяльності;
- упевненість в тому, що очікувані результати будуть досягнуті;

– визначення умов, при яких очікувані результати мають бути досягнуті.

Мета проекту має свою структуру, яку можна розглядати як ієрархію цілей проекту.

Обмеженість в часі означає, що будь-який проект має дату початку і дату завершення проекту. Обмеженість ресурсів означає, що будь-який проект має свій обсяг матеріальних, людських і фінансових ресурсів, які використовуються зі встановленим і лімітованим бюджетом. Неповторюваність означає, що підходи, які необхідно здійснити для реалізації проекту, мають такий рівень інновацій, комплексності і структурованості, який дозволяє відрізнити один проект від іншого, а також відрізнити проекти від програм і планів.

На практиці існує поняття "оточення проекту" – це показники впливу на його підготовку і реалізацію. Згідно з розумінням суб'єкта господарювання та його бізнес-середовища виділяють зовнішні і внутрішні показники[2].

Зовнішні показники – показники, пов'язані із зовнішнім оточенням проекту. До них відносяться: політичні; економічні; суспільні; правові; науково-технічні; культурні; природні.

До політичних показників відносяться: політична стабільність, підтримка проекту державними структурами, міжнародні взаємини, рівень злочинності, міждержавні відносини.

До економічних показників відносяться структура внутрішнього валового продукту, рівень оподаткування, страхові гарантії, умови регулювання цін, рівень інфляції, стабільність національної валюти, розгалуженість банківської системи, стан ринків, ступінь свободи підприємництва.

До суспільних показників відносяться: умови і рівень життя, рівень освіти, свобода пересування, соціальні гарантії і пільги, розвиток системи охорони здоров'я, свобода слова, місцеве самоврядування.

До правових показників відносяться: стабільність законодавства, права людини, права власності, права підприємництва тощо.

До науково-технічних показників відносяться: рівень розвитку фундаментальних і прикладних наук, рівень інформаційних і промислових технологій, рівень розвитку енергетики, транспорту, зв'язку, комунікацій.

До культурних показників відносяться: рівень освіти, історико-культурні традиції, релігія.

До природних показників відносяться: кліматичні умови, наявність природних ресурсів, вимоги до захисту природного середовища.

Внутрішні показники – це показники, пов'язані із організацією проекту.

Організація проекту представляє собою розподіл прав, відповідальності і зобов'язань між учасниками проекту.

До внутрішніх показників відносяться:

- взаємовідносини між учасниками проекту;
- професіоналізм команди проекту;
- стиль управління проектом;
- засоби комунікацій.

Взаємовідносини між учасниками проекту мають бути такими, щоб їх інтереси були загальними. Професіоналізм команди проекту повинен забезпечити досягнення мети проекту.

Стиль управління проектом означає психологічний клімат і атмосферу в команді проекту, впливає на творчу активність і працездатність. Він повинен відповідати нормам і правилам сучасного менеджменту.

Засоби комунікацій означають повноту, достовірність і оперативність обміну інформацією між учасниками для забезпечення успіху проекту.

Реалізація проектів – “проектинг” є для України одним з молодих і перспективних напрямів економічного розвитку.

Поняття “проект” об'єднує різні види діяльності, які характеризуються переліком певних ознак:

- спрямованість на досягнення конкретних цілей, запланованих результатів;
- скоординоване виконання взаємопов'язаних дій;
- обмеженість в часі з певним початком і кінцем.

Проект функціонує в певному оточенні, що включає внутрішні і зовнішні компоненти, які враховують економічні, політичні, соціальні, технологічні, нормативні, культурні та інші фактори.

Проект завжди спрямований на результат та на досягнення поставлених цілей.

Оцінювання і вибір перспективних ідей передбачає оцінку ідей створення нового товару з точки зору їх сприйняття споживачем. Здійснюється на основі детального вивчення ринкових потреб:

- з'ясовують, хто готовий платити гроші за задоволення нових потреб, основні фактори сегментації майбутнього ринку;
- вивчають перспективи потреб і альтернативи їх задоволення;
- аналізують наявність або відсутність в ідеї соціально-негативних факторів, які можуть ускладнити збут;
- вивчають готовність ринку до ідеї нового товару, а також можливості проникнення майбутнього виробу в нові сфери використання;
- вивчають відповідність ідеї товару загальним галузевим тенденціям (ефективність буде тим вище, чим більше цей вибір спирається на об'єктивні закони технічного розвитку).

Оцінювання перспективності ідей нових товарів повинна здійснювати група експертів, до складу якої входять аудитори, маркетологи, економісти і керівники головних підрозділів фірми. Для відбору нових ідей використовують традиційний набір критеріїв:

- перевагу віддають ідеям, які мають альтернативні варіанти;
- особливо цінними є ідеї з перспективою багатofункціонального використання;
- перевагу віддають ідеям, які впливають на кінцеві результати господарської діяльності;
- першочергове значення мають ідеї, щодо яких існує достатня кількість інформації для вибору раціонального (оптимального) варіанту рішення;
- перевагу мають ідеї, трудомісткість, терміни виконання і вартість матеріальних носіїв яких не перевищує встановлених меж.

За наслідками оцінювання всі ідеї створення нових товарів поділяють на безперспективні, віддаленої перспективи, перспективні. Останню групу включають в перелік перспективних ідей, за якими розробляють товарні концепції.

Вдала концепція нового товару значно збільшує шанси його комерційного успіху. Вона дає можливість сформувати систему орієнтирів персоналу фірми щодо того, яким хочуть бачити товар споживачі і як цього досягти. Розробка концепції нового товару базується на комплексному оцінюванні наступних чинників:

- сфери можливого використання товару, його потенційних споживачів і їх кількості;
- відповідності якісних параметрів товарів вимогам певного ринкового сегменту;
- основних переваг нового товару над можливими товарами-конкурентами;
- можливостей поєднання нового товару за технологією і методами реалізації з товарами, вже освоєними виробництвом;
- передбачати зміни розвитку в системі збуту нового товару;
- ймовірних термінів виведення нового товару на ринок;
- можливих негативних наслідків виробництва, збуту і використання товару (екологічних, соціальних тощо);
- змін у виробництві і збуті, які пов'язані з переходом до випуску нового товару, і величини відповідних витрат;
- можливих ризиків, зокрема ймовірності конкуренції нового товару з тими, які давно виробляються на підприємстві;
- прогнозних цін, доходів і прибутків.

Таким чином, концепція нового товару об'єднує елементи універсального алгоритму оцінки ринку нового продукту і показники його конкурентоспроможності. Таке оцінювання ідеї товару допомагає зрозуміти, як він буде прийнятий на ринку і чи є достатній потенціал техніко-технологічної бази у підприємства для його промислового освоєння. Товари, концепції яких визнані найбільш перспективними з комерційної точки зору, починають фінансуватися і вироблятися.

В процесі дослідження проектування виробу необхідно забезпечити оптимальне співвідношення між значенням для споживача окремих його функцій і витратами на їх здійснення. З цією метою проводиться функціонально-вартісний аналіз (далі – ФВА).

Метод ФВА – це метод комплексного техніко-економічного дослідження об'єкту з метою розвитку його корисних функцій при оптимальному співвідношенні значимості для споживача і витратами на здійснення.

Не всі властивості товару є однаково корисними для споживача. Тому дослідний зразок нової продукції аналізують на предмет ранжирування його функцій для споживача: виділяють основні, додаткові і непотрібні функції. Засоби витрачають, насамперед, на основні функції і, певною мірою, на другорядні. Витрати на реалізацію зайвих функцій слід виключати.

Виключення зайвих витрат сприяє зниженню витрат на виробництво продукції при одночасному збереженні або навіть поліпшенні якості продукції.

Об'єктами ФВА можуть бути як споживчі властивості продукту в цілому, так і окремих його частин.

Математично метод ФВА можна представити таким чином:

$$\frac{ПС}{З} \rightarrow \max, \quad (1.1.1)$$

де: ПС – споживча вартість аналізованого об'єкту (сукупність його споживчих якостей);

З – витрати на досягнення необхідних споживчих якостей.

На аналітичному етапі ФВА вивчають витрати на забезпечення функцій виробництва з метою виявлення можливостей їх мінімізації. Оцінку проводять за наступними напрямками:

- як впливає конкретна деталь на вартість виробництва в цілому;
- чи співставні витрати на деталь з її корисністю;
- чи необхідні певній деталі всі її характеристики;
- чи існує можливість виготовити дану деталь дешевшим способом;

– чи існує можливість придбати аналогічну деталь за нижчою ціною тощо.

Досліджуються різні варіанти вирішення поставлених питань і обирається оптимальний з них за співвідношенням корисності і вартості.

Проектування продукції передбачає створення відповідних конструкторських документів для виготовлення і випробування дослідного зразка (партії) виробів. Тільки після випробування зразка готують робочу конструкторську документацію для серійного (масового) виробництва. Випробування здійснюють спочатку на стендах виробника, потім – в реальних умовах. Як правило, з процесом випробування ототожнюють експериментальне значення (оцінювання, контроль) кількісних і якісних характеристик властивостей об'єкту внаслідок впливу на нього різних експлуатаційних факторів. Основними складовими процесу випробувань є:

- об'єкт дослідження (дослідний зразок);
- умови випробувань;
- режим функціонування об'єкту;
- засоби для випробувань;
- програма і методика випробувань;
- накопичення, обробка, оцінювання точності даних випробувань;
- достовірність повторення і відтворення результатів випробувань.

Висновки. Таким чином, якщо розглядати інновації як окремі проекти, то для їх управління може бути використана методологія “управління проектами” (project management).

В сучасній теорії управління можна виділити наступні організаційні форми функціонування обліково-аналітичної інформації про інноваційні проекти:

- проектне управління;
- проекти з функціональною координацією;
- матричні структури;
- проект-контролінг.

Кожна модель управління процесами розробки і впровадження інноваційних проектів має бути адаптована під конкретну специфіку

діяльності і супроводжуватися ефективною системою внутрішнього контролю.

Початковими даними для розробки прогнозу собівартості інноваційної продукції є:

- прогнозовані обсяги виробництва продукції в натуральному і вартісному вираженні;
- норми витрачання матеріальних ресурсів на виробництво продукції;
- договори на постачання матеріальних ресурсів і збут продукції, що випускається, обслуговування виробництва і встановлення інших господарських зв'язків, що містять умови їх виконання і оплати;
- норми витрат праці, розрахунки чисельності і професійний склад працюючих, умови оплати праці, визначені колективними договорами і контрактами;
- економічні нормативи: ставки податків і зборів, плата за природні ресурси, норми амортизаційних відрахувань на повне оновлення основних фондів, нормативи відрахувань на соціальне і медичне страхування, обов'язкові страхові платежі тощо;
- плани технічного переозброєння, науково-технічного розвитку, удосконалення організації виробництва, праці і управління, розрахунки одержаного економічного ефекту;
- заходи, що розробляються за наслідками техніко-економічного аналізу виробництва, направлені на усунення зайвих витрат і втрат.

Залежно від цілей прогнозування, етапів і стадій розробки планів, повноти початкової інформації, планова собівартість продукції може визначатися шляхом здійснення укрупнених розрахунків зміни базового рівня витрат або детальних кошторисно-нормативних розрахунків величини витрат.

Укрупнені розрахунки проводяться при розробці перспективних бізнес-планів, на стадії складання проекту річного плану.

Одним з методів визначення планової собівартості продукції в перспективному плануванні є розрахунок впливу на рівень витрат найважливіших техніко-економічних чинників, в основі якого лежить кількісний і якісний аналіз залежності між виробничими витратами і різними

змiнами в структурi продукцiї, рiвнi технiки, технологiї, органiзацiї виробництва працi.

У поточному прогнозуванні факторний розрахунок собiвартостi продукцiї поєднується з кошторисно-нормативним методом розрахунку собiвартостi окремих виробiв i всiєї виготовленої продукцiї, розробки кошторису витрат на виробництво та iнших кошторисiв, що забезпечують цi розрахунки.

Таким чином, в результатi дослідження розрахункiв прогнозу собiвартостi продукцiї встановлюється абсолютна величина, вiдносний рiвень i динамiка витрат на виробництво всiєї продукцiї i на одиницю кожного виду виробу.

При складанні розрахунку за техніко-економічними показниками особливу увагу слід звернути на взаємний зв'язок i вiдповiднiсть окремих розрахункiв з тим, щоб не допустити повторного облiку впливу одних i тих же технiчних, технологiчних або органiзацiйних змiн у виробництвi на собiвартiсть товарної продукцiї.

Пофакторний розрахунок собiвартостi продукцiї дозволяє оцiнити ефективнiсть заходiв щодо органiзацiї i удосконалення виробництва, вплив структурних змiн i незалежних вiд підприємства зовнiшнiх факторiв.

Лiтература

1. Закон України "Про iнновацiйну дiяльнiсть" вiд 04.07.2002 р. №40-IV // Вiдомостi Верховної Ради (ВВР). – 2002. – № 36. – С. 266.
2. МСА 315 «Розумiння суб'єкта господарювання та його бизнес-середовища». – О.А.Редько. Оцiнка ризикiв та вiдповiдь на оцiненi ризики в практицi аудиту. – Киiв, 2009-2010 р.р.

Моделювання динамiки основних показникiв економічної дiяльностi домогосподарств України

Мета роботи – дослідження структури системи економічної дiяльностi домогосподарств в Україні та динамiки взаємозв'язкiв мiж основними показниками її функцiонування.

Для дослідження динамiки основних показникiв системи економічної дiяльностi домогосподарств використано iнструментарiй економетричного векторно-авторегресiйного моделювання (VAR-моделi). На пiдставi наявних статистичних даних та розробленої VAR-моделi досліджено iндивiдуальний та сукупний вплив лагових значень показникiв на їхнi бiжучi значення, реакцiю системи на iмпульси основних показникiв, проаналiзовано динамiку змiни пояснення дисперсiї одних показникiв iншими, проведено два види прогнозiв, якi вiдображають загальну тенденцiю розвитку економічної дiяльностi домогосподарств в Україні.

Висока точнiсть прогнозiв, отриманих за допомогою запропонованої економетричної моделi, свiдчить про можливiсть її практичного застосування для оцiнювання стану основних показникiв економічної дiяльностi домогосподарств України.

В роботi вперше застосовано iнструментарiй VAR-моделювання для дослідження економічної дiяльностi домогосподарств в Україні, що розширює можливостi використання математико-статистичних методiв та моделей в цiй галузi економiки.

Purpose - to study the structure of the economic activities of households in Ukraine and dynamic relationships between key parameters of its operation.

To study the dynamics of the main indicators of economic activity of households used the tools of econometric modeling of vector-autoregressive (VAR-model). Based on available statistics and developed VAR-model the individual and cumulative effect of lagged values of their Running a value system response to pulses of key indicators, analyzes the dynamics of change in variance explanation

of some other indicators, conducted two types of forecasts, reflecting the general trend of economic of households in Ukraine.

The high accuracy of forecasts obtained using the proposed econometric model indicates the possibility of its practical use for the evaluation of the basic indicators of economic activity of households in Ukraine.

In this paper, first used VAR-modeling tool for the study of economic activities of households in Ukraine, which extends the use of mathematical and statistical methods and models in the field of economics.

Ключові слова: домогосподарство, споживчі видатки домогосподарств, внутрішні валові заощадження, кредити приватному сектору, економічне моделювання.

Вступ. В Україні налічується близько 17,5 млн. домогосподарств, з яких більше 12 млн. (понад дві третини) проживає у містах, 5,5 млн. — у сільській місцевості. Цікавим є той факт, що, незважаючи на тривалий процес скорочення чисельності населення в Україні, кількість домашніх господарств збільшується. Ймовірно, це відображає тенденцію до відокремлення молодих сімей, зростання кількості розлучень і, як наслідок, зменшення кількості осіб в одному домогосподарстві [3].

Український економіст В. М. Федосов виділив чотири основні функції домогосподарства [3]:

1) постачальницьку, яка полягає у постачанні на відповідні ринки праці, капіталу та інших ресурсів;

2) виробничу, суть якої полягає у виробництві готової продукції та наданні послуг, забезпеченні ними ринку (сільськогосподарська продукція, ремонтні, ремісничі та інші послуги, сімейний бізнес);

3) споживчу, що зумовлена самою природою домогосподарства, яке є основним споживачем товарів і послуг на ринку;

4) заощаджувальну (інвестиційну), яка має місце за умови неповного використання поточних доходів на споживання.

Інший український дослідник В. В. Леонов запропонував дещо відмінну класифікацію функцій домогосподарств, назвавши їх при цьому різновидами поведінки [2]:

– дохідну поведінку – діяльність, спрямовану на формування та оптимізацію усіх можливих джерел доходів домогосподарств;

– фіскальну поведінку – діяльність, пов'язану зі сплатою та мінімізацією (за наявності відповідних пільг та преференцій) податкових платежів;

– споживчу поведінку – діяльність, спрямовану на здійснення витрат споживчого характеру (придбання споживчих товарів і послуг);

– заощаджувальну поведінку – діяльність, спрямовану на виведення певної частини доходів з особистого користування з метою задоволення майбутніх потреб;

– інвестиційну поведінку – діяльність, пов'язану із вкладенням частини неспожитих доходів у фінансові (рідше – не фінансові) активи з метою отримання майбутніх вигод;

– кредитну поведінку – діяльність, спрямовану на залучення тимчасово вільних коштів інших суб'єктів: інституцій фінансового ринку, підприємств, інших домогосподарств на умовах поверненості, строковості та, як правило, платності і забезпеченості;

– добродійну поведінку – діяльність, пов'язану із безоплатним наданням коштів окремим особам чи організаціям з метою підтримання їхньої діяльності.

Враховуючи вищевказані підходи, запропонуємо власну класифікацію економічної діяльності домогосподарств, відносно якої і будемо відштовхуватись у подальшому дослідженні.

Перш за все слід відмітити споживчу діяльність домогосподарств, яка на нашу думку є основною, оскільки забезпечує життєдіяльність усіх членів домогосподарств та подальше функціонування домогосподарств. На макроекономічному рівні споживання вважається одним з основних стимулів економічного росту країни, і домогосподарства у цьому споживанні відіграють одну з основних ролей. Оцінити величину агрегованого споживання всіх домогосподарств країни можна за допомогою макроекономічного показника споживчих видатків домогосподарств.

Споживчі видатки домогосподарств включають ринкову вартість всіх товарів і послуг, у тому числі товарів тривалого користування (таких, як ав-

томобілів, пральних машин, домашніх комп'ютерів, тощо), які купуються домогосподарствами. Під час підрахунку цього показника не беруть до уваги витрати на купівлю житла, але враховують орендну плату за орендоване житло. У споживчі видатки включають збори та платежі в державну казну для отримання дозволів та ліцензій і витрати некомерційних організацій, що обслуговують домогосподарства [10].

Наступним важливим елементом економічної діяльності домогосподарств є заощадження. З точки зору домогосподарств заощадження створюють основу для забезпечення незмінного споживання у періоди зменшення доходів домогосподарств, наприклад внаслідок втрати роботи, працездатності чи виходу на пенсію, тобто є важливим елементом безпеки домогосподарств. Якщо заощадження домогосподарств здійснюються з використанням послуг фінансових установ, то ці кошти можуть стати джерелом інвестицій у країні. В якості агрегованого показника заощаджень домогосподарств країни пропонуємо використати показник внутрішніх валових заощаджень, який включає і заощадження домогосподарського сектору економіки.

У сучасному економічному житті майже всі домогосподарства у тій чи іншій мірі співпрацюють з банківськими установами, тому вважаємо необхідним виокремити економічну діяльність домогосподарств, пов'язану із залученням кредитних коштів. Кредитування є важливим інструментом збільшення споживання домогосподарства за рахунок його майбутніх доходів. За допомогою макроекономічного показника внутрішніх кредитів приватному сектору можна в загальному отримати розуміння динаміки залучення кредитних коштів домогосподарствами.

Внутрішні кредити приватному сектору включають фінансові ресурси, які надаються приватному сектору через кредити, торгові кредити та іншу дебіторську заборгованість [10].

Під час дослідження економічної діяльності домогосподарств на макроекономічному рівні також важливо врахувати і показник валового національного доходу.

У роботі [1] авторами було досліджено вагомість впливу індексу споживчих цін на формування споживчих видатків домогосподарств в Україні.

тому цей показник також використовуємо під час аналізу економічної діяльності домогосподарств.

Головна мета представленої роботи – дослідження динаміки взаємозв'язків між основними показниками системи економічної діяльності домогосподарств в Україні.

Методологія

Для дослідження динаміки основних показників системи економічної діяльності домогосподарств використано інструментарій економетричного векторно-авторегресійного моделювання (VAR-моделі).

VAR-модель є системною кореляційно-регресійною моделлю, яка може розглядатись як гібридна модель, що поєднує можливості симулятивного та авторегресійного моделювання. В економетричному дослідженні VAR-моделі розглядають як альтернативу великомасштабним симулятивним моделям.

В узагальненому виді найпростішу біваріативну VAR-модель k -го порядку можна представити так:

$$y_{1t} = \beta_{10} + \beta_{11}y_{1,t-1} + \dots + \beta_{1k}y_{1,t-k} + \alpha_{11}y_{2,t-1} + \dots + \alpha_{1k}y_{2,t-k} + \varepsilon_{1t},$$

$$y_{2t} = \beta_{20} + \beta_{21}y_{2,t-1} + \dots + \beta_{2k}y_{2,t-k} + \alpha_{21}y_{1,t-1} + \dots + \alpha_{2k}y_{1,t-k} + \varepsilon_{2t},$$

де y_{it} , $i = \overline{1,2}$ – ендогенні змінні моделі; α_{it} , β_{it} , $i = \overline{1,2}$; $\tau = \overline{1,k}$ – невідомі параметри при лагових значеннях ендогенних змінних; β_{i0} , $i = \overline{1,2}$ – вільні члени рівнянь; t – періоди часу; $\tau = \overline{1,k}$ – величина лага; ε_{it} , $i = \overline{1,2}$ – випадкові величини.

До особливостей моделювання за допомогою VAR-підходу можна віднести:

1. Змінні рівнянь VAR-моделі залежать не лише від власних лагових значень, а й від лагових значень інших змінних, що включені у модель.
2. Оскільки VAR-модель містить у правій частині лише лагові, тобто відомі значення змінних, оцінювання параметрів моделі можна здійснювати методом найменших квадратів.
3. Зазвичай за допомогою VAR-моделей здійснюють адекватніший прогноз у порівнянні із симулятивними моделями. Перші дискусії щодо цього питання розпочались у кінці 70-их на початку 80-их років ХХ століття

американськими науковцями К. А. Сімсом [8] та Р. Б. Літерманом [5]. Американський вчений С. К. Макніс у своєму дослідженні [6] емпірично показав, що прогнози таких макроекономічних показників американської економіки, як рівень безробіття, реальний внутрішній валовий продукт, тощо, отримані на підставі VAR-моделей, значно точніші, ніж деякі інші економетричні підходи, що були популярні до цього.

Для побудови VAR-моделі, яка застосована для дослідження динаміки основних показників економічної діяльності домогосподарств України, використано статистичні дані з бази даних Світового Банку [9] з 1992 по 2012 роки, оцінювання параметрів моделі та її тестування проведено за допомогою програмної системи Eviews 7.1 [7].

Результати

Введемо умовні позначення змінних, які використані під час побудови VAR-моделі (табл. 1).

Таблиця 1

Змінні моделі в програмній системі Eviews 7.1

№	Змінна	Позначення змінної в програмній системі Eviews 7.1.
1	Споживчі видатки домогосподарств, дол. США	HC
2	Індекс споживчих цін в Україні (2005 = 100), %	CPI
3	Внутрішні кредити приватному сектору, дол. США	CREDIT
4	Валовий національний дохід, дол. США	GNI
5	Внутрішні валові заощадження, дол. США	GDS

Перед оцінюванням параметрів моделі проведено тестування даних для визначення порядку моделі, тобто довжини лагу змінних. Результати тестування наведено у таблиці 2.

Таблиця 2

Результати тестування даних для визначення довжини лагу змінних

Лаг	Правдоподібність логарифма	Критерії тестування для визначення довжини лагу змінних моделі			
		Похибки остаточного прогнозу	Акаїка	Шварца	Ханнана-Квіна
0	-1542,824	3,95e+64	162,9288	163,1774	162,9709
1	-1429,817	4,19e+60	153,6650	155,1562	153,9174
2	-1384,778	1,03e+60*	151,5556*	154,2895*	152,0183*

Згідно з результатами, представленими у таблиці 2, всі критерії вказують на те, що довжина оптимального лагу змінних моделі дорівнює два, отже будуюмо VAR-модель другого порядку.

VAR-модель, яка описує взаємозв'язки між основними показниками економічної діяльності домогосподарств України, має вид:

$$y_{1t} = -582339691,489 + 1,3268y_{1,t-1} - 0,3727y_{1,t-2} + 127139593,098y_{2,t-1} + 62426845,99y_{2,t-2} - 254999047,637y_{3,t-1} + 428400799,054y_{3,t-2} - 0,5617y_{4,t-1} + 1,6554y_{4,t-2} - 0,0156y_{5,t-1} - 0,4185y_{5,t-2},$$

$$y_{2t} = 30,8747 + 5,9215E - 10y_{1,t-1} + 7,0012E - 10y_{1,t-2} + 0,942y_{2,t-1} - 0,5364y_{2,t-2} + 1,2684y_{3,t-1} + 0,3085y_{3,t-2} + 4,0329E - 10y_{4,t-1} - 7,1518E - 10y_{4,t-2} - 5,4877E - 10y_{5,t-1} - 3,4206E - 10y_{5,t-2},$$

$$y_{3t} = 9,5239 + 5,9295E - 10y_{1,t-1} - 1,1047E - 10y_{1,t-2} - 0,0619y_{2,t-1} - 0,0658y_{2,t-2} + 1,2778y_{3,t-1} - 0,0744y_{3,t-2} + 8,8318E - 10y_{4,t-1} - 1,1625E - 9y_{4,t-2} - 3,0516E - 11y_{5,t-1} + 3,2855E - 10y_{5,t-2},$$

$$y_{4t} = 17336578607,8 + 0,7978y_{1,t-1} - 0,7109y_{1,t-2} - 189135661,224y_{2,t-1} - 18162156,6316y_{2,t-2} + 558715008,654y_{3,t-1} + 187706897,754y_{3,t-2} + 0,9221y_{4,t-1} - 0,40006y_{4,t-2} - 0,3333y_{5,t-1} + 0,0944y_{5,t-2},$$

$$y_{5t} = 36117451038,8 + 3,9102y_{1,t-1} - 1,4176y_{1,t-2} - 19030147,0081y_{2,t-1} - 503118695,269y_{2,t-2} + 1388393013,48y_{3,t-1} + 639626408,494y_{3,t-2} + 1,7645y_{4,t-1} - 0,2659y_{4,t-2} - 1,2271y_{5,t-1} - 0,2141y_{5,t-2},$$

де $y_{1,t-\tau}$ – величина споживчих витраток домогосподарств, $y_{2,t-\tau}$ – величина індексу споживчих цін, $y_{3,t-\tau}$ – величина внутрішніх кредитів приватному сектору, $y_{4,t-\tau}$ – величина внутрішніх валових заощаджень, $y_{5,t-\tau}$ – величина валового національного доходу, $\tau = 0, 1, 2$ – величина лагу.

На підставі наявних статистичних даних проведено тестування причинності за Грейнджером, яке оцінює вплив лагових значень змінних моделі на їхні біжучі значення.

Проаналізуємо індивідуальний та сукупний вплив лагових значень змінних на біжучі значення цих змінних. Результати тестування причинності за Грейнджером на показник споживчих витраток домогосподарств наведено у таблиці 3.

Таблиця 3

Результати тесту причинності за Грейнджером на показник споживчих витраток домогосподарств

Залежна змінна: HC	χ^2	Кількість лагових змінних	Ймовірність статистичної незначущості
Індивідуальний вплив			
CPI	0,852280	2	0,6530
CREDIT	0,673647	2	0,7140
GDS	1,620472	2	0,4448
GNI	0,585388	2	0,7463
Сукупний вплив	12,28481	8	0,1389

Згідно з даними таблиці 3 сукупність лагових значень змінних індексу споживчих цін, внутрішніх кредитів приватному сектору, внутрішніх валових заощаджень та валового національного доходу мають вплив за Грейнджером на споживчі витратки домогосподарств з ймовірністю 0,86 (оскільки ймовірність статистичної незначущості сукупного впливу приблизно дорівнює 0,14), хоча індивідуальний вплив лагових значень кожної з цих змінних є статистично незначущий.

Результати тестування причинності за Грейнджером лагових значень споживчих витраток домогосподарств, внутрішніх кредитів приватному сектору, внутрішніх валових заощаджень та валового національного доходу на індекс споживчих цін наведено у таблиці 4.

Таблиця 4

Результати тесту причинності за Грейнджером на показник індексу споживчих цін

Залежна змінна: CPI	χ^2	Кількість лагових змінних	Ймовірність статистичної незначущості
Індивідуальний вплив			
HC	8,644955	2	0,0133
CREDIT	36,86561	2	0,0000
GDS	1,221680	2	0,5429
GNI	4,083688	2	0,1298
Сукупний вплив	63,64957	8	0,0000

На основі даних цієї таблиці можна зробити висновок, що всі лагові значення змінних моделі, крім значень внутрішніх валових заощаджень, мають вплив за Грейнджером на значення індексу споживчих цін.

Результати тестування причинності за Грейнджером лагових значень споживчих витраток домогосподарств, індексу споживчих цін, внутрішніх валових заощаджень та валового національного доходу на величину внутрішніх кредитів приватному сектору відображено у таблиці 5.

На підставі даних цієї таблиці можна зробити висновок, що найвагомий вплив (з ймовірністю величини впливу більшою, ніж 0,99) за Грейнджером на теперішні значення величини внутрішніх кредитів приватному сектору мають лагові значення показника споживчих витраток домогосподарств, тобто на прийняття рішення щодо кредитування найбільше впливають величини споживання домогосподарств у попередніх періодах.

Таблиця 5

Результати тесту причинності за Грейнджером на показник внутрішніх кредитів приватному сектору

Залежна змінна: CREDIT	χ^2	Кількість лагових змінних	Ймовірність статистичної незначущості
Індивідуальний вплив			
HC	15,30710	2	0,0005
CPI	1,684948	2	0,4306
GDS	3,126040	2	0,2095
GNI	1,599144	2	0,4495
Сукупний вплив	40,60382	8	0,0000

Результати тестування впливу за Грейнджером лагових значень споживчих витрат домогосподарств, індексу споживчих цін, внутрішніх кредитів приватному сектору та валового національного доходу на величину внутрішніх валових заощаджень наведено у таблиці 6.

Таблиця 6

Результати тесту причинності за Грейнджером на показник внутрішніх валових заощаджень

Залежна змінна: GDS	χ^2	Кількість лагових змінних	Ймовірність статистичної незначущості
Індивідуальний вплив			
HC	8,31993	2	0,0000
CPI	2,21073	2	0,0022
CREDIT	2,66557	2	0,0000
GNI	5,282932	2	0,0713
Сукупний вплив	120,4450	8	0,0000

Дані цієї таблиці свідчать, що лагові значення всіх змінних мають високий вплив за Грейнджером на величину внутрішніх валових заощаджень.

Остання змінна, що тестувалась на причинність за Грейнджером – величина валового національного доходу (табл. 7).

Отже, значний вплив за Грейнджером на формування величини валового національного доходу мають лагові значення таких змінних: споживчі ви-

датки домогосподарств, індекс споживчих цін та внутрішніх кредитів приватному сектору (з ймовірністю вагомості впливу більше, ніж 0,99).

Підсумовуючи проведене тестування причинності за Грейнджером, зазначимо, що лагові значення величини споживчих витрат домогосподарств мають вагомий вплив на всі інші показники, проте лагові значення всіх інших показників не мають вагومого впливу за Грейнджером на цей показник. Цей факт може свідчити про те, що споживча діяльність домогосподарств країни у попередніх періодах має важливий вплив на сьогоденну економічну ситуацію.

Таблиця 7

Результати тесту причинності за Грейнджером на показник валового національного доходу

Залежна змінна: GNI	χ^2	Кількість лагових змінних	Ймовірність статистичної незначущості
Індивідуальний вплив			
HC	110,2007	2	0,0000
CPI	9,731104	2	0,0077
CREDIT	14,77617	2	0,0006
GDS	2,108039	2	0,3485
Сукупний вплив	207,3252	8	0,0000

За допомогою побудованої моделі проведено перевірку реакції на імпульси основних показників, що характеризують економічну діяльність домогосподарств: споживчі витрати домогосподарств, внутрішні валові заощадження та внутрішні кредити приватному сектору.

Реакція на імпульси вказує на чутливість змінних VAR-моделі на шоки від кожної змінної. По кожній змінній з кожного рівняння моделі окремо впроваджується одиничний шок на випадкове відхилення і після цього визначається реакція системи протягом заданого часу [4].

Дослідимо реакцію споживчих витрат домогосподарств на шоківі імпульси від показників споживчих витрат домогосподарств, індексу споживчих цін, внутрішніх кредитів приватному сектору, валових внутрішніх

заощаджень та валового національного доходу протягом семирічного періоду (рис. 1):

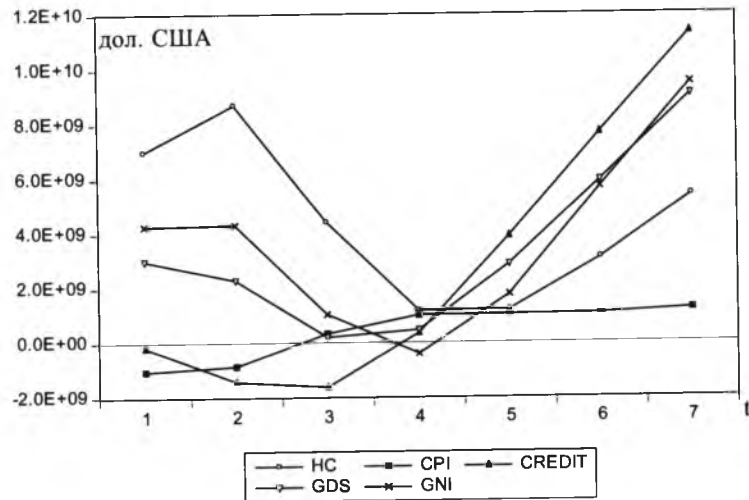


Рис. 1. Реакція змінної HC на шоківі імпульси кожної змінної моделі протягом семи періодів.

На основі отриманих графіків можемо зробити висновок про нестійкість змодельованої системи, оскільки імпульси шоків від значень споживчих видатків домогосподарств, внутрішніх кредитів приватному сектору, внутрішніх валових заощаджень, валового національного доходу після четвертого часового періоду починають різко збільшувати свій вплив на показник споживчих видатків домогосподарств замість того, щоб стабілізуватись як у випадку імпульсу шоку від змінної індексу споживчих цін. Реакція споживання домогосподарств на імпульс індексу споживчих цін, свідчить про те, що протягом чотирьох періодів відбувається поступове зростання споживчих видатків домогосподарств з наступною стабілізацією. Загальна тенденція впливу імпульсу інших змінних на споживчі видатки домогосподарств досить подібна: спочатку відбувається зменшення величини споживчих видатків домогосподарств до четвертого періоду з наступним різким зростанням.

Дослідимо реакцію показника внутрішнього валового продукту на шоківі імпульси від показників споживчих видатків домогосподарств, індексу

споживчих цін, внутрішніх кредитів приватному сектору, валових внутрішніх заощаджень та валового національного доходу протягом семирічного періоду (рис. 2):

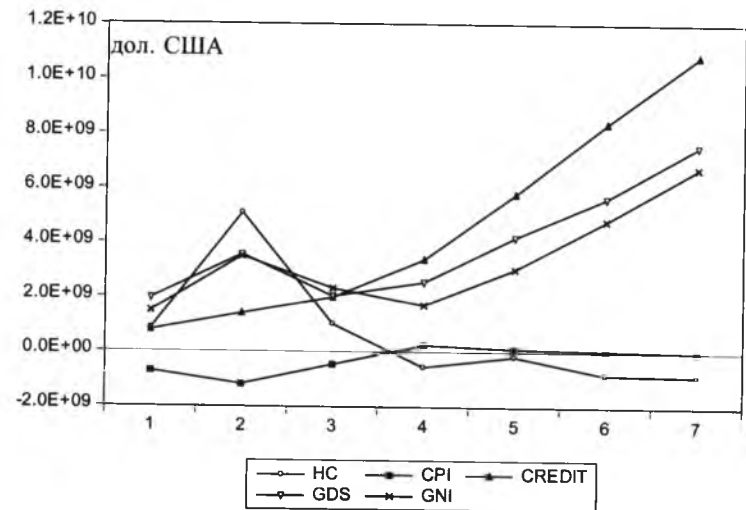


Рис. 2. Реакція змінної GDS на шоківі імпульси кожної змінної моделі протягом семи періодів.

Як видно з наведених графіків, вплив імпульсів значень індексу споживчих цін та споживчих видатків домогосподарств на показник внутрішніх валових заощаджень має затухаючий характер, при цьому зростання індексу споживчих цін веде до зменшення внутрішніх валових заощаджень, а зростання величини споживчих видатків домогосподарств спочатку спричиняє збільшення внутрішніх валових заощаджень, а починаючи з четвертого періоду – зменшення цього показника. Щодо імпульсів від значень внутрішніх кредитів приватному сектору, внутрішніх валових заощаджень та валового національного доходу можемо зробити висновок, що їхнє зростання веде до збільшення валових внутрішніх заощаджень.

Проаналізуємо реакцію величини внутрішніх кредитів приватному сектору на шоківі імпульси від показників споживчих видатків домогосподарств, індексу споживчих цін, внутрішніх кредитів приватному сектору, валових внутрішніх заощаджень та валового національного доходу протягом семирічного періоду (рис. 3):

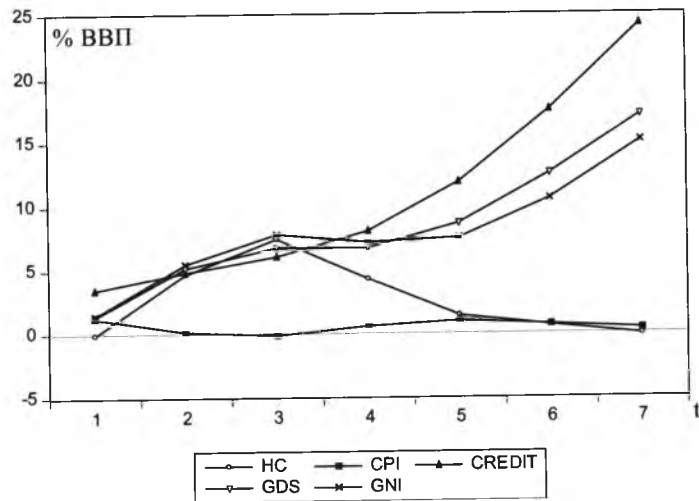


Рис. 3. Реакція змінної CREDIT на шоківі імпульси кожної змінної моделі протягом семи періодів.

Імпульс шоку від значень індексу споживчих цін має незначний додатний вплив на величину внутрішніх кредитів приватному сектору із миттєвим затухаючим характером. Імпульс шоку від змінної споживчих видатків домогосподарств також має додатний вплив на цей показник, пік впливу припадає на третій період, далі відбувається стабілізація системи. Імпульси шоків параметрів внутрішніх кредитів приватному сектору, внутрішніх валових заощаджень та валового національного доходу мають додатний вплив на величину внутрішніх кредитів приватному сектору.

Підсумовуючи результати перевірки реакції змінних VAR-моделі, що характеризують основні види економічної діяльності домогосподарств України, можна стверджувати, що загалом система нестабільна.

Для дослідження впливу одних показників системи економічної діяльності домогосподарств України на пояснення дисперсії інших проведемо декомпозицію їхніх дисперсій та проаналізуємо динаміку зміни пояснення дисперсії цих показників іншими змінними моделі.

Динаміку декомпозиції дисперсії величини споживчих видатків домогосподарств протягом семи періодів зображено на рисунку 4:

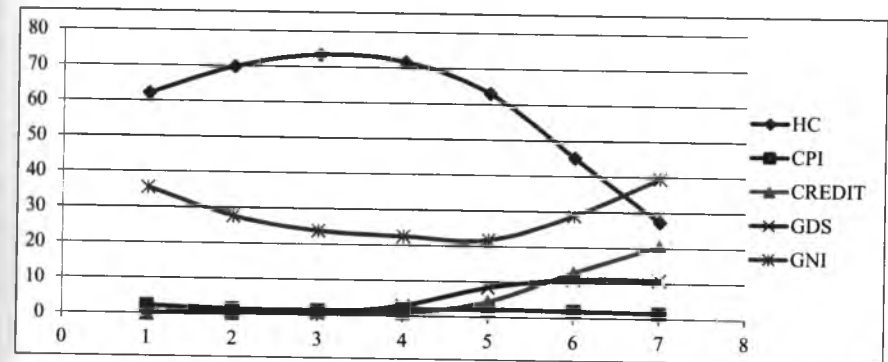


Рис. 4. Динаміка декомпозиції дисперсії споживчих видатків домогосподарств України.

На підставі отриманих графіків можна зробити висновок, що найбільшу частку в поясненні дисперсії величини споживчих видатків домогосподарств мають лагові значення цієї ж змінної, причому ця частка спочатку зростає з 62% у першому періоді до 73% у третьому і після цього починає спадати. Наступною вагомою змінною у поясненні дисперсії споживчих видатків домогосподарств є показник валового національного доходу: вплив лагових значень цієї змінної спочатку поступово зменшується з 35% у першому періоді до 22% у п'ятому, після чого починає зростати. Лагові значення індексу споживчих цін, внутрішніх кредитів приватному сектору, внутрішніх валових заощаджень збільшують свою частку у поясненні дисперсії споживчих видатків домогосподарств з четвертого періоду.

Динаміку декомпозиції дисперсії величини внутрішніх валових заощаджень протягом семи періодів зображено на рисунку 5:

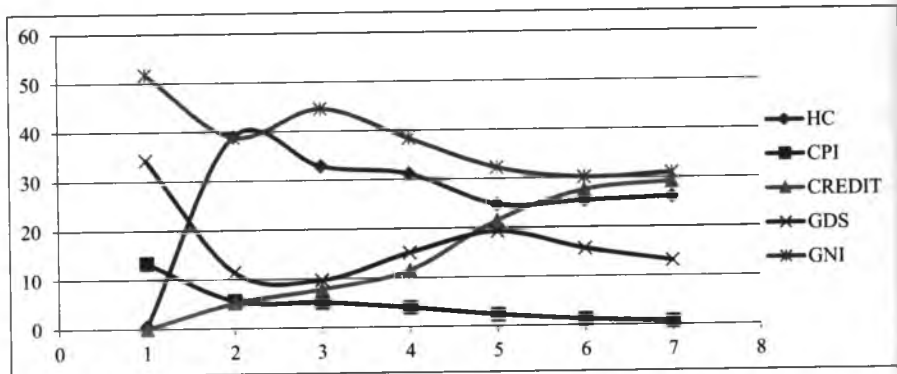


Рис. 5. Динаміка декомпозиція дисперсії внутрішніх валових заощаджень України.

Найбільшу частку дисперсії внутрішніх валових заощаджень України протягом всіх періодів пояснюють лагові значення валового національного доходу, проте цей вплив поступово зменшується в наступних періодах. Лагові значення споживчих видатків домогосподарств є наступними за вагою пояснення дисперсії внутрішніх валових заощаджень України, хоча у першому періоді ця частка становить лише 0,5%. Цікавою є динаміка частки пояснення дисперсії внутрішніх валових заощаджень показником внутрішніх кредитів приватному сектору. У першому періоді вона відсутня, але з наступними періодами зростає. Протилежною є динаміка частки пояснення дисперсії внутрішніх валових заощаджень показником індексу споживчих цін: у першому періоді ця частка складає 14%, але з наступними періодами зменшується аж до 0,67% у сьомому періоді.

Динаміку декомпозицію дисперсії величини внутрішніх кредитів приватному сектору протягом семи періодів зображено на рисунку 6:

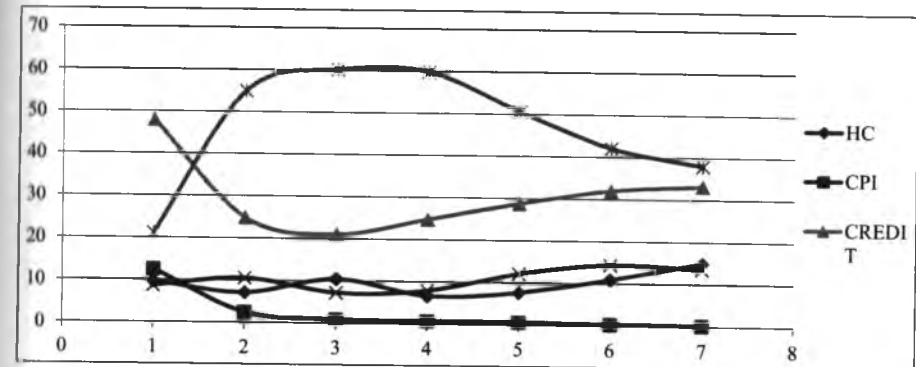


Рис. 6. Динаміка декомпозиції дисперсії внутрішніх кредитів приватному сектору в Україні.

Найбільшу частку у поясненні дисперсії внутрішніх кредитів приватному сектору іншими змінними мають лагові значення валового національного доходу. Проте ця частка (21%) у першому періоді була меншою, ніж частка пояснення дисперсії внутрішніх кредитів приватному сектору власними лаговими значеннями (48%). Цікавою виявилась динаміка часток пояснення дисперсії внутрішніх кредитів приватному сектору лаговими значеннями показників споживчих видатків домогосподарств та внутрішніх валових заощаджень: ці частки по чергово змінювали свою перевагу одна відносно іншої протягом перших чотирьох періодів. Лагові значення індексу споживчих цін в першому періоді мали третю за величиною частку пояснення дисперсії внутрішніх кредитів приватному сектору (12%), але, як і у попередніх випадках, ця частка зменшувалася у наступних періодах.

Однією з головних переваг векторно-авторегресійних моделей є зручність здійснення прогнозів, оскільки в правій частині моделі містяться лише лагові значення змінних, які вже відомі досліднику. За допомогою побудованої моделі проведено два види прогнозів. У першому випадку використано відомі значення показників економічної діяльності домогосподарств України за 1992 і 1993 роки та проведено прогноз до 2012 року на основі лише цих даних, тобто для отримання результатів прогнозу кожного наступного періоду використовувались дані, отримані за допомогою самої моделі. У

другому випадку спрогнозовано значення показників економічної діяльності домогосподарств України на кожен рік з 1994 по 2012 роки, тобто на основі фактичних даних 1992 та 1993 років отримано прогноз на 1994 рік, на основі фактичних даних 1993 та 1994 років отримано прогноз на 1995 рік і так далі. На рис. 6 – 10 зображено по три часових ряди: фактичні значення прогнозованої змінної, прогнозні значення 1 та прогнозні значення 2, які відповідають описаним вище випадкам прогнозування.



Рис. 6. Результати прогнозу змінної споживчих видатків домогосподарств України.



Рис. 7. Результати прогнозу змінної внутрішніх валових заощаджень України.

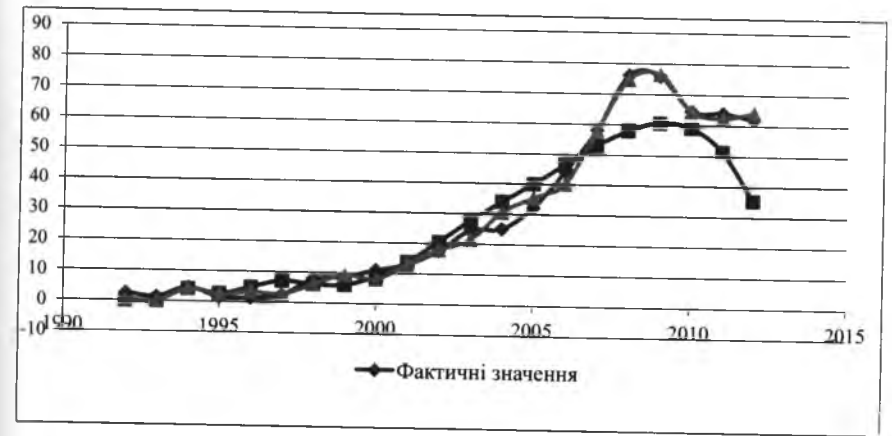


Рис. 8. Результати прогнозу змінної внутрішніх кредитів приватному сектору в Україні.



Рис. 9. Результати прогнозу змінної індексу споживчих цін в Україні.



Рис. 10. Результати прогнозу змінної валового національного доходу України.

На підставі графіків, зображених на рисунках 6 – 10, можна зробити висновок, що прогностичні якості запропонованої VAR-моделі дуже високі, особливо точний результат дали однорічні прогнози (на рисунках 5 – 10 це прогнози значення 2). Варто зазначити, що прогноз на основі лише даних 1992 та 1993 років (прогнози значення 1) є відносно точним протягом перших 7 – 8 років, а далі відображає загальну тенденцію розвитку економічної діяльності домогосподарств в Україні, що також є успішним результатом.

Висновки. Новизна роботи полягає у тому, що вперше досліджено систему економічної діяльності домогосподарств України з використанням економетричних VAR-моделей, проведено аналіз впливу одних показників на інші, досліджено реакцію системи на шоківі імпульси і проведено аналіз динаміки дисперсії основних показників системи. Дослідження показали високу точність прогнозів, отриманих за допомогою VAR-моделі на коротко- та середньостроковий періоди, що свідчить про можливість її практично застосування для оцінювання стану основних показників економічної діяльності домогосподарств України.

У подальших дослідженнях у модель варто залучити змінні, які відображають важелі впливу на економічну діяльність домогосподарств економічної політики уряду, що дасть змогу оцінювати вплив регулятивних дій уряду на економіку країни.

Література

1. Жук М. Економетричне дослідження діяльності домогосподарств в Україні / Микола Жук, Валентин Здрок // Вісник Львівського університету. Серія економічна. – 2012 – № 47. – С. 182–191.
2. Леонов В. В. Мотиваційні чинники фінансової поведінки населення України: емпіричний аналіз / Леонов В. В. // Український соціум. – 2007. – № 3. – С. 63–76.
3. Федосов В.М. Теорія фінансів. Підручник. / Федосов В.М. – К.: ЦУЛ, 2010. – 572 с.
4. Brooks C. Introductory Econometrics for Finance, second edition. / C. Brooks – New York: Cambridge University Press, 2008. – 674 p. – ISBN 978-0-511-39848-3
5. Litterman R. Techniques of Forecasting Using Vector Autoregressions / R. Litterman – Federal Reserve Bank of Minneapolis. Working Paper No. 115, 1979. – 135 p.
6. McNees S. K. Forecasting Accuracy of Alternative Techniques: A Comparison of US Macroeconomic Forecasts / McNees S. K. // Journal of Business and Economic Statistics. – 1986. – № 4(1). – P. 5 – 15.
7. Quantitative Micro Software. EViews 5 User's Guide. / Quantitative Micro Software. – Quantitative Micro Software, 2004. – 978 p.
8. Sims C. A. Macroeconomics and Reality / Sims C. A. // Econometrica. – 1980. – № 48. – P. 1 – 48.
9. The World Bank [Electronic Resource]. – Mode of access: <http://www.worldbank.org/>.
10. Indexmundi [Electronic Resource]. – Mode of access: <http://www.indexmundi.com>.

Науково-методичний підхід до розвитку регіональної інвестиційної політики в екологічній сфері

Запропоновано науково-методичний підхід до розвитку механізму регіональної інвестиційної політики в екологічній сфері, який являє собою систему, побудовану на синтезі державних та ринкових інструментів.

In this article proposed the scientific-methodical attitude to the development of regional investment policy in ecology sphere, which is determined as synthesis of governmental and market instruments.

Ключові слова: регіональна політика, інвестиції, ринкові інструменти, екологічна діяльність, екологічна сфера.

Вступ. Інвестиційна політика визначає хід відтворювальних процесів, ефективність трансформаційних перетворень у суспільстві, структурні зміни в економіці, інновації, можливість економічного зростання, розвитку продуктивних сил. Все, що пов'язано з кількісним зростанням і інвестиційним оновленням вимагає цілеспрямованої інвестиційної політики. Стан навколишнього середовища та економічне зростання - основа майбутнього розвитку країни, положення України в системі світових господарських зв'язків, яка багато в чому залежить від інвестицій, що не порушують якість навколишнього природного середовища.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В українській економічній літературі проблемам розвитку регіонального регулювання інвестиційної діяльності та регіональної інвестиційної політики присвячені праці Н.М.Андреєвої [1], Б.В. Буркинського [2], Д.А.Джанірова [3], О.В.Жученка [4], М.В.Кондрашової [5], Ю.В.Орловської [6] та інших вчених. Слід зазначити, що за наявності багатої теоретичної бази щодо фіскального механізму управління природокористуванням на рівні регіонів залишаються невирішеними окремі проблеми. Серед них питання удосконалення залучення інвестицій у дану сферу, встановлення принципів пріоритетності інвестування в регіонах і поширення методологічних засад щодо розвитку регіональної інвестиційної політики в екологічній сфері. Необхідно принципово оновити підхід

до інвестиційної політики, що враховує повною мірою екологічний фактор. Екологічну складову необхідно приймати як основоположний елемент інвестиційної політики.

Мета статті – розробка науково-методичного підходу щодо розвитку механізму реалізації регіональної інвестиційної політики з метою залучення додаткових обсягів інвестицій в екологічну діяльність.

Викладення основного матеріалу Розробка та впровадження доцільної системи і способів регіональної екологічної інвестиційної політики відповідно до закономірностей функціонування і відтворення природних і суспільних систем включає наступні найбільш загальні структурні елементи:

вибір оптимального варіанту на багатоваріантній основі здійснення інвестиційної політики;

врахування екологічної складової на всіх послідовних етапах реалізації інвестиційних програм і здійснення інвестиційної політики;

розробку шляхів і методів досягнення позитивного екологічного та економічного результатів та їх оцінка;

механізми стимулювання та активізації екологічної інвестиційної політики.

Положення організаційно-економічних механізмів, які входять до складу механізму реалізації регіональної інвестиційної політики України, необхідно доповнити відповідним науково-методичним апаратом. У даному випадку формалізований науково-методичний підхід до розвитку механізму реалізації регіональної інвестиційної політики є необхідним перш за все для збільшення обсягів інвестиційних ресурсів в екологічну сферу.

Науково-методичний підхід, що пропонується, являє собою певну систему, побудовану на синтезі державних та ринкових інструментів (рис.1).

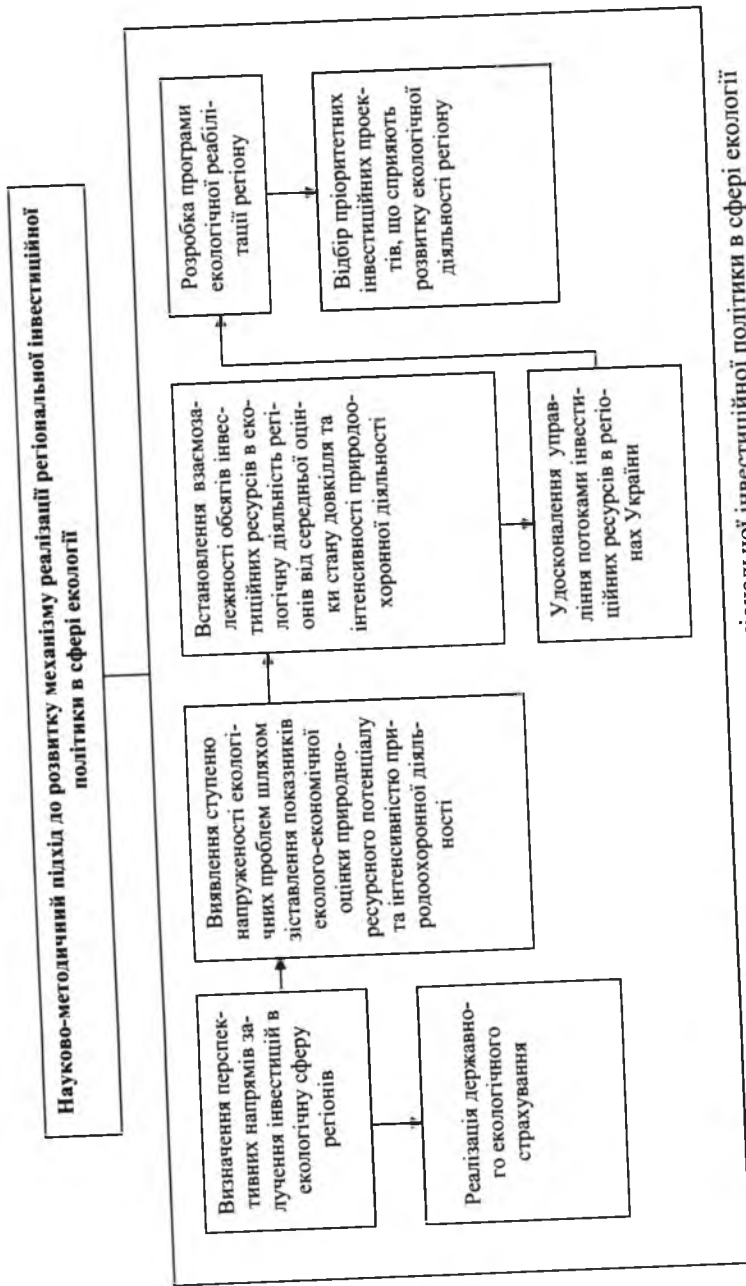


Рис. 1. Науково-методичний підхід до розвитку регіональної інвестиційної політики в сфері екології

Управління потоками інвестиційних ресурсів в регіонах України дозволить посилити значущість державного впливу на формування сприятливого інвестиційного середовища у кожному регіоні та на рівномірний (або більш доцільний) розподіл інвестиційних потоків між регіонами для подолання диспропорційності в їхньому екологічному розвитку.

Значні розбіжності в екологічному стані та інтенсивності природоохоронної діяльності регіонів свідчать про низьку ефективність проведення державної інвестиційної політики на рівні регіонів. Зазначені чинники обумовлюють необхідність оцінки рівня природоохоронної діяльності на регіональному рівні і формування груп регіонів за основними критеріями (оцінкою, яка свідчить про благополучність регіону у природоохоронній сфері, є якість навколишнього середовища, екологічна ситуація регіону, ступінь інтенсивності природоохоронної діяльності). Це дозволяє розробити напрями ефективної політики держави в регіональному аспекті стосовно регулювання інвестиційної діяльності й спрямування інвестиційних потоків в необхідному напрямку. Ранжування регіонів за рівнем екологічного стану та інтенсивністю природоохоронною діяльністю робить можливим подальше застосування методик усунення регіональних диспропорцій.

Механізм управління потоками інвестиційних екологічних ресурсів у регіони України потребує вдосконалення шляхом використання методу економіко-математичного обґрунтування взаємозалежності показників еколого-економічної оцінки природно-ресурсного потенціалу та інтенсивності природоохоронної діяльності. Удосконалений механізм державного управління потоками інвестиційних ресурсів у регіони України дозволить забезпечити мобілізацію регіональних факторів та активізувати інвестиційну діяльність на рівні регіону, спрямувати інвестиційні потоки в необхідні напрями задля подолання диспропорційності регіонального розвитку в екологічній сфері.

Подальшого розвитку потребують методичні підходи до удосконалення формування механізму екологічного страхування. Необхідно зазначити, що обов'язкове екологічне страхування є ефективним методом реалізації державної інвестиційної політики в екологічній сфері.

Метою механізму обов'язкового страхування відповідальності за шкоду навколишньому середовищу, заподіяну суб'єктом господарської та іншої дія-

льності, є захист інтересів господарюючих суб'єктів у зв'язку з їх зобов'язаннями по відшкодуванню збитку природному середовищу, шкоди життю і здоров'ю громадян, а також створення умов для попередження виникнення забруднення навколишнього середовища та ліквідації його наслідків, за допомогою використання механізму страхового захисту.

Удосконалення механізму обов'язкового страхування повинно відбуватися шляхом виявлення проблем, які перешкоджають розвитку екологічного страхування та пошуку пропозицій щодо їх вирішення, формування взаємовідносин сторін та отримання соціального та економічного ефектів від його впровадження.

Застосування даного механізму дозволить страховим компаніям володіти достатнім обсягом грошових коштів, які можуть бути використані як інвестиційні ресурси для реалізації природоохоронних проектів в регіонах України.

Зіставлення показників еколого-економічної оцінки природно-ресурсного потенціалу та інтенсивності природоохоронної діяльності дозволить виявити ступінь напруженості екологічних проблем. Ця процедура складається з наступних етапів:

визначення показників, які дозволяють оцінити стан навколишнього природного середовища регіону та рівень інтенсивності природоохоронної діяльності;

проведення відбору необхідної статистичної інформації, яка характеризує зазначені показники у матеріальному вираженні та присвоєння кожному з показників оцінки для того, щоб сформувати таблиці баз даних з однаковими одиницями виміру;

установлення економіко-математичної взаємозалежності між обсягами інвестицій в природоохоронну діяльність та рівнем стану довкілля й інтенсивності природоохоронної діяльності регіону, за допомогою використання таблиць баз даних.

Використання запропонованого методу виявлення взаємозалежності між обсягами інвестицій в природоохоронну діяльність та рівнем екологічного стану регіонів України й інтенсивності природоохоронної діяльності регіону дозволить побудувати відповідну економіко-математичну модель взаємозалежності між обсягами надходження інвестиційних ресурсів в природоохоронну дія-

льність регіонів України від середньої оцінки стану довкілля та інтенсивності природоохоронної діяльності.

Розробка екологічної програми реабілітації регіону базується на розробці та виборі пріоритетних інвестиційних проектів, які сприяють природоохоронній діяльності регіонів. Розроблена модель відбору пріоритетних інвестиційних проектів екологічного спрямування є комплексом узгоджених дій державних органів, які приймають участь у інвестиційному процесі. При використанні запропонованої моделі для відбору більш значущих стратегічних інвестиційних проектів для регіонів необхідно враховувати нагальні цілі регіональної політики в сфері екології й пріоритети розвитку соціально-економічного стану.

Всі вказані елементи є взаємопов'язаними і спричиняють суттєвий вплив один на одного, тому вони і створюють загальну систему.

Висновки. Необхідно зробити висновок, що розроблений науково-методичний підхід є системою, включає вдосконалені механізми управління потоками інвестиційних ресурсів в регіонах України, реалізації обов'язкового екологічного страхування, програму екологічної реабілітації регіону, відбору пріоритетних інвестиційних проектів та методів державного впливу на інвестиційний процес, а також встановлення взаємозалежності між обсягами інвестицій в природоохоронну діяльність та рівнем екологічного стану регіонів України й інтенсивності природоохоронної діяльності регіону.

Література

1. Андреева Н.Н. Экологически ориентированные инвестиции: выбор решений и управление [монография] / Н.Н.Андреева. – Одесса: ИПРЭИ НАН Украины, 2008. – 536с.
2. Буркинский Б.В. Экологическая политика регионального развития / Б.В.Буркинский, Н.Г.Ковалева. – Одесса: ИПРЭИ НАН Украины, 2008. – 328с.
3. Джангиров Д.А. Развитие экономического инструментария природопользования в регионе: Монография / Д.А.Джангиров, 2010. – 350с.
4. Жученко О.В. Инвестиційні стратегії та політика регіонального розвитку / О.В.Жученко // Економічний простір – 2008. - №15. – С.105-111.

5. Кондрашова М.В. Основні принципи організації державного управління інвестиційними процесами / М.В. Кондрашова // Держава та регіони (Серія: Державне управління) – 2011. - №3. – С.96-100.
6. Орловська Ю.В. Стратегічне управління інвестиціями в регіональний розвиток / Ю.В.Орловська. – К.: Знання України, 2009. – 366с.

Формування інвестиційного портфелю методом Марковіца

В даній статті розглядається і описується метод формування портфелю цінних паперів, розроблений Марковіцем. Застосований метод використовується на світовому ринку для оцінки і зменшення ризику інвестицій в цінні папери. Нами розглянуто також методи, які відносяться до фундаментального аналізу, а їхнє поєднання з технологіями портфельного аналізу може бути використане до побудови портфелю цінних паперів.

This article shows and describes the method of forming the portfolio, developed by Markowitz. The applied method is used in the global market for estimation and reducing the risk of investments in securities. We also examined the methods that relate to fundamental analysis, and their combination with the technology portfolio analysis can be used to build a portfolio.

Ключові слова: Ринок капіталу, інвестиційний портфель, цінний папір, метод, модель, акція.

Вступ. Останнім часом багато комерційних банків мають досить великий об'єм вільних засобів, які можливо як інвестувати в різні види діяльності, так і направити на придбання цінних паперів. При здійсненні інвестування в цінні папери банк, як і будь-який інший інвестор, зіштовхується з різними цілями інвестування.

Саме портфель цінних паперів є тим інструментом, за допомогою якого може бути досягнуте необхідне співвідношення всіх інвестиційних цілей, що є недосяжним з позиції окремо взятого цінного паперу, і можливо тільки при їхній комбінації.

Результати дослідження. Прибутковість портфелю - характеристика, пов'язана з конкретним проміжком часу. Довжина цього періоду може бути довільною. На практиці використовують як правило нормовану прибутковість, тобто прибутковість, приведену до обраного базисного періоду, як правило - року.

Прибутковість портфеля за певний період можна обчислити по формулі:

$$r_p = \frac{W_1 - W_0}{W_0}, \quad (1)$$

де:

r_p – прибутковість портфеля за певний період часу, %;

W_0 – вартість портфеля на початку періоду;

W_1 – вартість наприкінці періоду.

Ліквідність цінного паперу можна оцінити по агрегованому показнику ліквідності:

$$L_A = \frac{N_{bid} \times N_{ask}}{\left(\frac{P_{ask}}{P_{bid}} - 1\right)^2}, \quad (2)$$

де

L_A – агрегований показник ліквідності цінного паперу;

N_{bid}, N_{ask} – кількість заявок на покупку й продаж відповідно, шт.;

P_{bid}, P_{ask} – середня ціна покупки й продажу відповідно.

Основною характеристикою акції є її курсова вартість (курс акції). Під курсом акції розуміється відносна величина, що показує, у скільки разів поточна вартість акції (по якій її можна придбати в цей час на ринку) є більшою від номіналу:

$$K = \frac{P}{N} \times 100\%, \quad (3)$$

де:

K – курс акції;

P – ринкова вартість;

N – номінальна ціна.

Показник, що відображає середню ціну акцій і інших цінних паперів за певною сукупністю компаній, називається біржовим індексом. Індекс дозволяє інвесторам, що вкладають гроші в цінні папери, оцінювати стан як фондового ринку в цілому, так і надійність власних активів.

Основною характеристикою акції, що характеризує її інвестиційну цінність, є її сукупна прибутковість. Вона визначається за формулою:

$$D_A = \left(\frac{D}{100} + \Delta K\right) \times N, \quad (4)$$

де $D = D_e / N \times 100$ – ставка дивіденду (%), яка залежить від суми виплаченого за підсумками року дивідендів – D_e ;

$\Delta K = (DO_2 - DO_1)$ – зміна курсової вартості (різниця між курсом на поточний момент DO_2 і курсом, по якому акція була придбана DO_1);

N – номінальна вартість акції.

Іноді прибутковість отримується для конкретного періоду, у цьому випадку зміна курсової вартості знаходиться за формулою:

$$D_K = \frac{(P_2 - P_1)}{P_1} \times 100\%, \quad (5)$$

де P_1 – ринкова вартість на початок періоду;

P_2 – ринкова вартість на кінець періоду.

Прибутковість служить вихідною величиною для розрахунку більш загальної характеристики акції – чистого прибутку інвестицій:

$$ЧП = \frac{D_A}{P} \times 100\%, \quad (6)$$

де P – ринкова вартість на момент придбання акції.

Інвестиційна вартість є, мабуть, найбільш важливим показником для акціонера-інвестора, тому що вона вказує на цінність, яку інвестор приписує до даного цінного паперу, але фактично являє собою оціночну вартість, по якій даний цінний папір повинен реалізуватися на фондовому ринку.

Традиційний аналіз цінних паперів звичайно передбачає підхід "зверху до низу", і починається з економічного аналізу, а потім переходить до аналізу стану цілої галузі і, нарешті, до фундаментального аналізу.

Технічний аналіз у найпростішій його формі включає вивчення кон'юнктури курсів ринку акцій, для того щоб дати прогноз динаміки курсів акцій конкретної фірми. Інструменти для проведення технічного аналізу – графіки. Як правило, технічним аналізом акцій займаються перед тим як приступити до більш поглибленого фундаментального аналізу.

Фундаментальний аналіз передбачає глибинне вивчення фінансового становища конкретної компанії й похідні фактори, що виникають з цього, а також її цінних паперів. При цьому інформація іде насамперед з вивчення фінансових звітів корпорації за поточний і минулий роки. Основною метою фундаментального аналізу є прогноз величини майбутніх прибутків компанії й пов'язаних з

ними дивідендів і росту балансової вартості акції.

І фундаментальний, і технічний аналізи являють собою два традиційних методи інвестиційного аналізу.

На практиці використовують велику кількість методів формування оптимальної структури портфеля цінних паперів. Більшість із них засновано на методиці Марковіца.

Основними постулатами, на яких побудована класична портфельна теорія, є наступні:

1. Ринок складається з певного числа активів, прибутковість яких для заданого періоду вважаються випадковою величиною.
2. Інвестор має змогу, наприклад, виходячи зі статистичних даних, одержати оцінку очікуваних (середніх) значень доходів і їх попарних коваріацій і ступенів можливої диверсифікованості ризику.
3. Інвестор може формувати будь-які припустимі (для даної моделі) портфелі. Прибутковість портфелів є також випадковою величиною.
4. Порівняння обраних портфелів ґрунтується тільки на двох критеріях - середньої прибутковості й ризику.
5. Інвестор не схильний до ризику в тому розумінні, що із двох портфелів з однаковою прибутковістю він обов'язково віддасть перевагу портфелю з меншим ризиком.

Основна ідея моделі Марковіца полягає на тому, що потрібно статистично розглядати майбутній дохід як випадкову змінну, принесений фінансовим інструментом, тобто доходи по окремих інвестиційних об'єктах випадково змінюються в деяких межах. Тоді, якщо якимсь чином випадково визначити по кожному інвестиційному об'єкті цілком конкретні ймовірності їхнього здійснення, то можна одержати розподіл ймовірностей одержання доходу по кожній альтернативі вкладення засобів. Це одержало назву ймовірнісної моделі ринку. Для спрощення - модель Марковіца передбачає, що доходи розподілені нормально.

Як масштаб очікуваного доходу з ряду можливих доходів на практиці використовують найбільш ймовірне значення, що у випадку нормального розподілу збігається з математичним очікуванням.

Математичне очікування доходу по *i*-му цінному паперу (m_i) розрахову-

ється в такий спосіб:

$$m_i = \sum_{j=1}^n R_i \cdot P_{ij}, \quad (7)$$

де:

R_i – можливий дохід по *i*-му цінному паперу;

P_{ij} – ймовірність одержання доходу;

n – кількість цінних паперів.

Для виміру ризику служать показники розсіювання, тому чим більшою є дельта між значеннями величин можливих доходів, тим більшою є небезпека, що очікуваний дохід не буде отриманий. Мірою розсіювання є середньоквадратичне відхилення:

$$\sigma_i = \sqrt{\sum_{j=1}^n P_{ij} (R_{ij} - m_i)^2}, \quad (8)$$

На відміну від ймовірнісної моделі, параметрична модель допускає ефективну статистичну оцінку. Параметри цієї моделі можна оцінити виходячи з наявних статистичних даних за минулі періоди. Ці статистичні дані являють собою ряди прибутковості за послідовні періоди в минулому.

Будь-який портфель цінних паперів характеризується двома величинами: очікуваною прибутковістю -

$$m_p = \sum_{i=1}^n X_i \cdot m_i, \quad (9)$$

де:

X_i – частка загального вкладення, що доводиться на *i*-й цінний папір;

m_i – очікувана прибутковість *i*-го цінного паперу, %;

m_p – очікувана прибутковість портфелю, %

і мірою ризику - середньоквадратичним відхиленням прибутковості від очікуваного значення -

$$\sigma_p = \sqrt{\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n X_i \cdot X_j \cdot \sigma_{ij}}, \quad (10)$$

де:

σ_p – міра ризику портфеля;

σ_{ij} – коваріація між прибутковістю *i*-го і *j*-го цінних паперів;

X_i і X_j – частки загального вкладу, що доводяться на i -й й j -й цінні папери;
 n – число цінних паперів портфелю.

Коваріація прибутковості цінних паперів (σ_{ij}) є рівною кореляції між ними, помноженій на добуток їхніх стандартних відхилень:

$$\sigma_{ij} = \rho_{ij} \cdot \sigma_i \cdot \sigma_j, \quad (11)$$

де:

ρ_{ij} – коефіцієнт кореляції прибутковості i -го і j -го цінного паперу;

σ_i, σ_j – стандартні відхилення прибутковості i -го і j -го цінного паперу.

Для $i = j$ коваріація є рівною дисперсії акції.

Теоретично розглядаючи граничний випадок, при якому в портфель можна включити нескінченну кількість цінних паперів, дисперсія (міра ризику портфеля) асимптотично буде наближатися до середнього значення коваріації.

Проблема полягає в чисельному визначенні відносних часток акцій і облигацій у портфелі, які найбільш вигідні для власника. Марковіц обмежує вибирання моделі тим, що із усієї множини «припустимих» портфелів (тобто тих, котрі задовольняють всі обмеження) необхідно виділити ті, які є більш ризикованими, ніж інші.

Висновки. З погляду методології, модель Марковіца можна визначити як практично-нормативну, що не означає нав'язування інвесторові певного стилю поведінки на ринку цінних паперів. Задача моделі полягає в тому, щоб показати, наскільки поставлені цілі досяжні на практиці.

В остаточному підсумку стратегію керування портфелем вибирає сам інвестор залежно від власних можливостей, наявної інформації й множини інших факторів.

Увага, що приділяється портфельним інвестиціям, цілком відповідає радикальним змінам, що відбулися в другій половині двадцятого сторіччя в економіці промислово розвинених країн. На місці окремих ізольованих регіональних фінансових ринків виник єдиний міжнародний фінансовий ринок. До традиційного набору «основних» фінансових інструментів (іноземна валюта, державні облигації, акції й облигації корпорацій) додався новий – список «похідних» інструментів, таких як депозитарні розписки, ф'ючерси, опціони, варіанти, індекси, свопи, і цей список постійно розширюється. Ці інструменти дозволяють

реалізувати більш складні й тонкі стратегії керування прибутковістю й ризиком фінансових установ.

Література

1. Ульяновченко О.В. Дослідження операцій в економіці. Харків, 2003.
2. Ульяновченко О.В. Методи оптимізації в економіці. Харків, 2001.
3. Математические методы исследования операций. - Киев: Вища школа, 1979.-312 с.
4. Кондратенко Г.В. Фазифікація якісних сигналів у нечітких системах підтримки прийняття рішень // Вестник ХГТУ. - 2002. -№14.-С. 74-81.
5. Бугір М.К. Математика для економістів. Лінійна алгебра, лінійні моделі. - К.: Академія, 1998. - 272 с.
6. A. Całczyński, D. K-Stróż, D. Orzecowska, Z. Śleszyński. Elementy badań operacyjnych w zarządzaniu. Radom, 2000.
7. W. Dębski. Rynek finansowy i jego mechanizmy. PWN, Warszawa, 2002.

Уманець Т. В.,
Шаталова Л. С.

Економічні інструменти механізму регулювання державної екологоорієнтованої політики

Досліджено три складових концепції сталого регіонального розвитку: економічну, соціальну та екологічну. У відповідності до нормативно-законодавчої бази України щодо екологічних проблем розглянуто такі економічні інструменти реалізації національної екологічної політики, як: економічні та фінансові механізми, технічне регулювання, стандартизація та облік у сфері охорони навколишнього природного середовища, природокористування та забезпечення екологічної безпеки, визначено проблеми, які потребують негайного вирішення.

In this article has been analyzed three particles of constant development conception: economical, ecological and social. According to the legal norms of Ukraine concerning ecological problems has been analyzed such kind of economical tools of national economical policy realization as: economical and finance mechanisms, technical regulation, standardization and accountants in the sphere of protection of inner nature environment, nature management and environmental safety, determined the problems have to be solved immediately.

Ключові слова: еколого-економічна політика, стратегічне планування, екологія, екологічні проблеми, економічні інструменти, національна екологічна політика.

Вступ. В умовах трансформації державного управління та наближення до європейських демократичних стандартів особливого значення набуває формування нової еколого-економічної політики держави, визначення особливостей її стратегічного планування на регіональному рівні, удосконалення методів та інструментів регулювання екологічно орієнтованої політики. Досвід розвинених країн світу свідчить про неможливість досягнення високого соціально-економічного рівня розвитку без екологізації господарсько-управлінських рішень. Отже, збалансування економічного розвитку та збереження навколиш-

нього середовища згідно концепції «сталого розвитку» неможливе без ефективного управління економічною системою у сфері природокористування.

Аналіз основних досліджень і публікацій. Питання екологічної політики, сутність складових механізму формування та управління державними програмами екологічного розвитку регіону досліджували такі вітчизняні економісти й екологи, як: А.І. Амоша, Н.М. Андреева, В.О. Аніщенко, О.Ф. Балацький, Г.О. Білявський, Ю.Д. Бойчук, Б.В. Буркинський, Т.П. Галушкіна, А.С. Гринів, Ї.М. Долішний, С.І. Дорогунцов, А.Б. Качинський, О.Л. Кашенко, І.А. Олександров, А.Г.Мельник, М.М. Паламарчук, С.Ф. Поважний, І.М. Синякевич, С.К. Харичков, М.А. Хвесик та інші, та зарубіжні науковці: Г. Вінтер, М.В. Буторіна, Н.В. Пахомова, К. Ріхтер, Т.С. Хачатуров, У.Шарп тощо. Проте, незважаючи на певний науковий рівень досліджень у сфері екологічної політики, їх регіональний аспект з точки зору методів та інструментів регулювання з боку держави потребує суттєвого поглиблення та удосконалення.

Метою статті є розкриття особливостей економічних інструментів регулювання державної екологоорієнтованої політики.

Виклад основного матеріалу. Сталий розвиток на рівні держави передбачає можливості збільшення обсягів промислового виробництва, підвищення життєвого рівня людей при одночасному збереженні і якісному поліпшенні навколишнього середовища існування. Це процес змін при якому використання обмежених за своїм характером природних ресурсів, напрями інвестування та науково-технічного розвитку, розвиток особистості та інституціональні зміни узгоджені між собою та спрямовані на зміцнення нинішнього та майбутнього потенціалу. При цьому традиційна концепція сталого розвитку об'єднує у собі економічну, соціальну та екологічну складові:

- *економічна:* включає оптимальне використання обмежених ресурсів та природо-, енерго-, матеріалозберігаючих технологій, включаючи видобуток та переробку сировини, створення екологічно прийнятної продукції, мінімізацію, переробку та знешкодження відходів;

- *соціальна:* орієнтована на людину і направлена на збереження стабільності соціальних і культурних систем;

- *екологічна:* забезпечує цілісність біологічних і фізичних природних систем, їх здатність до самовідновлення; спрямована на стабілізацію і поліпшення

стану навколишнього природного середовища України шляхом інтеграції екологічної політики до соціально-економічного розвитку держави та її регіонів для гарантування екологічно безпечного природного середовища для життя і здоров'я населення, впровадження екологічно збалансованої системи природо-користування та збереження природних екосистем [1].

Слід погодитися із актуальністю вирішення проблеми украї екологічно несталого сучасного типу економічного розвитку, із збереженням основної мети виробництва – отримання прибутків за достатніх темпів розвитку економіки. Однак, оскільки будь-яка фінансово-господарська діяльність суб'єкту підприємницької діяльності негативно впливає на навколишнє природне середовища, основним напрямом екологізації методів господарювання є вибір стратегії природокористування, що буде враховувати як екологічні вимоги до діяльності підприємства, так і економічну доцільність. Слід зазначити, що у сучасному суспільстві механізм формування і управління державними програмами екологічного розвитку регіону є інноваційним напрямом досліджень, який досі не зайняв визначеної позиції щодо об'єктів, суб'єктів, принципів, напрямів організації їх інвестування.

Отже, головною метою екологічної доктрини регіону на довгострокову перспективу є підвищення якості життя населення регіону, перш за все, за рахунок поліпшення екологічних параметрів системи життєзабезпечення, доведення показників конкурентоспроможності продукції регіону до світового рівня за рахунок впровадження нових наукоємних, ресурсозберігаючих технологій, створення стабільного екологічно безпечного господарсько-виробничого комплексу, який зможе ефективно функціонувати і розвиватися в нових економічних умовах [1].

Екологічну політику сьогодні слід розглядати, з одного боку, як одну з складових сучасної політики сталого соціально-економічного розвитку держави або регіону, з іншого, як взаємодію різних економічних, політичних і соціальних структур, що спрямована на реалізацію стратегії у сфері охорони навколишнього середовища. Вона включає такі напрями, як: охорона довкілля, раціональне природокористування, екологічна безпека та адекватне інституціональне середовище. Але на сьогодні, як показує досвід, в Україні ще не сформувалася національна система екологічного управління в її європейській системній ціліс-

ності державного, громадського і корпоративного екологічно управління. В законі України «Про основні засади (стратегію) державної екологічної політики на період до 2020 року» у розділі 4 в якості деяких інструментів реалізації національної екологічної політики є такі, як:

- економічні та фінансові механізми;
- технічне регулювання, стандартизація та облік у сфері охорони навколишнього природного середовища, природокористування та забезпечення екологічної безпеки [1].

Розглянемо стан вищезазначених інструментів. До фінансових показників, що характеризують природокористування відносять капітальні витрати на охорону навколишнього середовища, поточні витрати на охорону навколишнього середовища, у т.ч. за рахунок нерозподіленого прибутку організації; питому вагу витрат на охорону навколишнього середовища в собівартості продукції, що виробляється та реалізується; плату за забруднення навколишнього середовища; санкції за порушення ресурсного та природоохоронного законодавства, а до не фінансових – такі, як: показники, що характеризують безпечний стан навколишнього середовища і містять нормовані вимоги до джерел забруднення навколишнього середовища; наявність ліцензій на діяльність в області природокористування; додержання нормативів екологічних вимог до умов та технологій виробництва; нормоване використання природних ресурсів, розрахунок та обґрунтування лімітів відходів.

У сумісних російсько-французьких працях визначається, що необхідно виділяти два підходи щодо відображення екологічних аспектів діяльності [2, С.16]:

- «зовнішньо-внутрішні» (outside-in), що визначають вплив навколишнього середовища на організацію (підприємство);
- «внутрішньо-зовнішні» (inside-out), що визначають вплив організації (підприємства) на навколишнє природне середовище.

Їх виділення дозволить розробити методикку визначення ефективності діяльності підприємства, доповнити її показниками, що характеризують використання сукупного капіталу та окремих його складових (фінансового, екологічного та людського).

Отже, облік взаємодії підприємства із довкіллям - це вимога часу і він повинен здійснюватись у рамках політики екологічної ефективності, яка дозволяє зменшувати вплив господарюючого суб'єкта на навколишнє середовище і одночасно підвищувати його прибутковість. Екологічна ефективність може бути виміряна лише через спеціально розроблену систему обліку - environmental accounting. Одна з причин, які актуалізують питання впровадження такої системи на підприємствах, пов'язана із інвесторами. Для прийняття інвестиційних рішень їм необхідно мати інформацію щодо екологічних заходів і витрат, пов'язаних з екологічною діяльністю. Питання екологічної діяльності є предметом управлінської діяльності: менеджерам необхідно виявляти та розподіляти природоохоронні витрати таким чином, щоб продукція була вірно оцінена та інвестиційні рішення базувались на реальних витратах і вигодах. Переваги в конкурентній боротьбі мають підприємства, які виявляються здатними показати, що їх товари та послуги кращі з екологічної точки зору. Закордонні науковці вважають екологічний облік - ключем до стійкого розвитку [3, С.123-132; 4, С. 89-92].

Елементи екологічної звітності поступово набувають актуальності у світовій практиці. Законодавчо вони введені у деяких країнах, включаючи Данію (Green Accounts, 1995), Нідерланди (Environmental Reporting Decree, 1999), Норвегію (Accounting Act Regnskapsloven, 1999), Францію (Decree 2002-221, 2002) та ін. В Великобританії у стадії розробки законодавство (Operating and Financial Review), як буде вимагати від компаній обов'язкового розкриття інформації щодо екологічних та соціальних ініціатив. З'явилися також і добровільні принципи керівництва, що спрямовані на поліпшення якості звітності, такі, як Глобальна ініціатива з звітності про стійкий розвиток (GRI), UN Global Compact, The Natural Step та багато інших [5, С.72-76]. Розкриття у існуючій системі бухгалтерського обліку та фінансової звітності інформації про природні ресурси та вплив на них господарської діяльності підприємства не задовольняє, на сучасному етапі, потреби зовнішніх та внутрішніх користувачів, оскільки на існуючу систему бухгалтерського обліку покладаються функції, не задекларовані в державних стандартах і не розроблені методологічно та методично. Невизначеність місця та структури екологічної діяльності у загальній фінансово-господарській діяльності призводить до неможливості організувати чітку структуру докумен-

тообігу облікових об'єктів як для потреб бухгалтерського так і для податкового обліку підприємства [6, С. 253].

Комплекс нормативної бази щодо обліку результатів екологічної діяльності складається з законодавчого та підзаконного регулювання правових, екологічних та облікових відносин на національному та міжнародному рівнях. Економічний механізм екологічного управління, який існує в Україні, направлений на регулювання екологічної поведінки товаровиробників, обмежуючи їх діяльність щодо руйнування навколишнього середовища відповідно до вимог нормативних актів, постанов і законів. Ця група методів є доповненням до адміністративно-законодавчих інструментів екологічного управління. Інструментами управління цим механізмом є фіскальні платежі, а функціонування існуючих еколого-економічних регуляторів виступає засобом нагромадження фінансових ресурсів у владних структурах. Загальноновизнаним нині є той факт, що вітчизняний економічний механізм природокористування спрацьовує з негативним екологічним результатом: національним товаровиробникам вигідніше здійснювати різні фіскальні екологічні платежі, ніж витратитися на природоохоронні заходи чи ініціювати впровадження екологобезпечних методів господарювання.

Практично всі види платежів, пов'язаних з природокористуванням та охороною навколишнього середовища, нині мають характер податкових внесків. Законом України «Про бюджетну систему України» [7] встановлено, що податки, збори та інші податкові платежі зараховуються до бюджетів повністю, незалежно від їх цільового призначення. Це призводить до нецільового використання платежів, пов'язаних з природокористуванням і суперечить статті 46 Закону України «Про охорону навколишнього природного середовища» [8]. Вони «розпилюються» у доходній частині бюджету. У відповідності до даного Закону об'єктами правової охорони визначено саме навколишнє середовище як сукупність природних і природно-соціальних умов та процесів; природні ресурси, як залучені в господарський обіг, так і невикористовуванні в народному господарстві в даний період (земля, надра, води, атмосферне повітря, ліс та інша рослинність, тваринний світ); ландшафти та інші природні комплекси; території та об'єкти природно-заповідного фонду України й інші території та об'єкти, визначені відповідно до законодавства України. Окремо виділене здоров'я і життя людини.

При вирішенні господарських питань визначається пріоритетність вимог екологічної безпеки, обов'язковість додержання екологічних стандартів, нормативів та лімітів використання природних ресурсів. При цьому господарська діяльність може відбуватися лише за умов гарантування екологічно безпечного навколишнього середовища. Сучасний стан матеріального виробництва потребує його екологізації на основі комплексності рішень у питаннях охорони навколишнього природного середовища, використання та відтворення відновлюваних природних ресурсів, широкого впровадження новітніх технологій, збереження просторової та видової різноманітності і цілісності природних об'єктів і комплексів.

Законом порушені питання платності використання природних ресурсів: наполягається на безоплатності загального та платності спеціального використання природних ресурсів для господарської діяльності [8]. Ця норма розповсюджується на всіх громадян України без виключно і підтверджує неможливість передачі у приватне користування, в першу чергу, надр. Однак, цей механізм до кінця не визначений. Тільки поєднання заходів стимулювання і відповідальності у справі охорони природного середовища, встановлення дієвого екологічного податку, зборів за спеціальне використання води, лісових ресурсів, надр відповідно до Податкового кодексу України сприятиме підвищенню відповідальності підприємств за результати своєї діяльності за її вплив на навколишнє середовище.

З метою забезпечення збору, обробки, збереження та аналізу інформації про стан навколишнього природного середовища, прогнозування його змін та розробки науково обґрунтованих рекомендацій для прийняття ефективних управлінських рішень в Україні створюється система державного моніторингу, яка дозволяє підвищити контроль за діяльністю підприємства. Інформація, що покладена в основу моніторингу, повинна бути достовірною, інакше проведення моніторингу не має сенсу. Прозорість та гласність інформації забезпечують спеціально уповноважені центральні органи виконавчої влади з питань екології та природних ресурсів, які зобов'язані безоплатно передавати відповідним державним органам аналітичні матеріали своїх спостережень. Однак органи статистики, які являються посередниками у накопиченні та зберіганні такої інформації, не сприяють її гласності. Таку ж інформацію органам, що ведуть державний

облік у цій галузі подають підприємства, установи та організації, які проводять первинний облік у галузі охорони навколишнього природного середовища. Не вирішеним залишається питання щодо складу і структури екологічної інформації. Законодавством до неї відносять будь-яку інформацію про стан навколишнього природного середовища чи його об'єктів. Наведено достатньо великий перелік таких об'єктів. Виділити із цього різноманіття інформацію, яка піддається кількісній оцінці, досить складно, тому відкритим лишається питання, яка інформація може бути використана для обліку із метою прийняття управлінських рішень щодо екологічної безпеки.

Економічні заходи забезпечення охорони навколишнього природного середовища передбачають взаємозв'язок усієї діяльності підприємств з раціональним використанням природних ресурсів та ефективністю заходів по охороні навколишнього природного середовища на основі економічних важелів, але важелі, як такі чітко не визначені в нормативно-законодавчих актах. Виняток складають пільги та штрафні санкції, які можна вважати економічними важелями щодо підвищення ефективності екологічної діяльності.

Визначення джерел фінансування заходів щодо охорони навколишнього природного середовища тісно пов'язане з законодавчими актами, які регламентують екологічну діяльність підприємства. Однак і тут не має чіткості та однозначності щодо джерел фінансування та їх визначення. А це потребує термінового вирішення, тому що, як свідчить аналіз показників інвестування екологічного спрямування за 2008-2012рр, в Україні, незважаючи на те, що витрати на охорону навколишнього середовища зросли за цей період у 2, 117 рази, у тому числі: капітальні інвестиції – у 2,139 рази, а поточні витрати – у 2, 107 рази [9], стійкої тенденції щорічно на протязі 2008-2012рр. ми не спостерігаємо, точніше спостерігається пілообразна тенденція розвитку. Так, наприклад, у 2009р. порівняно з 2008р. витрати на охорону навколишнього середовища зменшились на 9,1%, у тому числі: капітальні інвестиції – на 17,6%, а поточні витрати – на 5,3%, а у 2011р. відносно попереднього року зросли відповідно на 40,8%, у 2, 384 рази та на 15,5% (див. Табл.1).

Таблиця 1

**Динаміка показників інвестування екологічного спрямування за
2009- 2012 роки в Україні**

Показники	Ланцюгові показники ряду динаміки							
	Абсолютний приріст, млн. грн				Темп приросту, %			
	2009	2010	2011	2012	2009	2010	2011	2012
Витрати на охорону навколишнього природного середовища у тому числі:								
капітальні інвестиції	-1102,5	+2054,5	+5362,7	+2023,3	-9,1	+18,6	+40,8	+10,9
поточні витрати	-658,3	-366,6	+3744,5	+138,3	-17,6	-11,9	+138,4	+2,1
	-444,2	+2421,1	+1618,2	+1885	-5,3	+30,3	+15,5	+15,7

У структурі інвестування екологічного спрямування лівова доля належить поточним витратам, але питома вага даного показника у загальному обсязі інвестування екологічного спрямування у 2012р. порівняно з 2008 р. зменшилась на 0,3 відсоткового пункту і становила 67,9%; відповідно на стільки ж зростає питома вага капітальних інвестицій.

Потребує державного регулювання відшкодування в установленому порядку збитків, завданих порушенням законодавства про охорону навколишнього природного середовища із обов'язковим застосуванням цих норм до будь-якого підприємства-порушника.

Не врегульованими залишаються встановлення лімітів використання природних ресурсів та лімітів щодо забруднення довкілля, надання господарюючим суб'єктам різноманітних пільг при впровадженні ними маловідходних, енерго- і ресурсозберігаючих технологій та нетрадиційних видів енергії. Цей економічний важіль повинен стимулювати діяльність підприємства у напрямку охорони природного середовища, зацікавленості у впровадженні безвідходних технологій, зниженню екологічного тиску на навколишню середу.

Ще одним важелем стимулювання раціонального використання природних ресурсів є надання пільгового режиму оподаткування, кредитування, нарахування амортизації, але пільги, що прописані у нормативно-законодавчих актах не носять конкретного характеру.

Сьогодні діяльність, яку здійснює підприємство, проходить екологічну експертизу, оцінку ступеня екологічної безпеки господарської діяльності та екологічної ситуації на окремих територіях і об'єктах. Вона здійснюється на

підставі Закону «Про екологічну експертизу», який регулює суспільні відносини в цій галузі для забезпечення екологічної безпеки, охорони навколишнього природного середовища, раціонального використання і відтворення природних ресурсів, захисту екологічних прав та інтересів громадян і держави [10]. Основними напрямками екологічної експертизи являються: визначення ступеня екологічного ризику і безпеки запланованої чи здійснюваної діяльності; організація комплексної, науково обґрунтованої оцінки об'єктів екологічної експертизи; встановлення відповідності об'єктів експертизи вимогам екологічного законодавства; оцінка впливу діяльності об'єктів екологічної експертизи на стан навколишнього природного середовища, і якість природних ресурсів; оцінка ефективності, повноти, обґрунтованості та достатності заходів щодо охорони навколишнього природного середовища; підготовка об'єктивних, всебічно обґрунтованих висновків екологічної експертизи. Крім екологічної експертизи контроль за станом навколишнього середовища здійснює екологічний аудит. Закон України «Про екологічний аудит» [11] визначає основні правові та організаційні засади здійснення екологічного аудиту і спрямований на підвищення екологічної обґрунтованості та ефективності діяльності суб'єктів господарювання.

Податкове законодавство України передбачає стягування з господарюючих суб'єктів екологічного податку, що справляється з фактичних обсягів викидів у атмосферне повітря, скидів у водні об'єкти забруднюючих речовин, розміщення відходів, а також плати за користування надрами.

Висновки та пропозиції. Необхідно розвинути понятійно-категоріальний апарат державного програмування, результатом чого стане розширене тлумачення понять і економічних категорій з позицій інтеграції програмування у систему стратегічного планування та аналізу екологічного стану економіки на державному і регіональному рівнях, що відповідає викликам сьогодення в умовах нестабільного середовища.

Доцільно запровадити наскрізний підхід до формування державних програм екологічного розвитку через реалізацію єдності змісту і цільових установок національної (регіональної) стратегії та державних програм. З метою підвищення ступеню відповідності програм вимогам технології державного програмування необхідно на принципі «дерева проблем» більш ретельно підходити до відбору екологічних проблем на основі сукупності економічних інстру-

ментів механізму регулювання державної екологічної політики, використання яких дозволяє, з одного боку, сформулювати програми для вирішення найбільш актуальних екологічних проблем, а з іншого, - раціонально обмежити їх кількість з метою забезпечення запланованих обсягів фінансування в межах встановлених термінів виконання програм.

Формалізувати пріоритетність фінансування та результативність виконання державних програм екологічного розвитку можна, наприклад, на основі використання методу аналізу ієрархій Т. Сааті.

Література

1. Закон України «Про основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2020 року: [Електронний ресурс]. / Верховна Рада України. - Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
2. Richard J. Ширококов В.Г., Алтухова Ю.В. Информационное обеспечение анализа устойчивого развития / J. Richard, В.Г. Ширококов, Ю.В. Алтухова // Учет, анализ и аудит: Научный специализированный журнал. - Вып.1. - 2010. - 240с. - С.16-20.
3. Бородин А.И. Система экологического бухгалтерського учёта/ А.И. Бородин // Вестник Ставропольского государственного университета. - 2005. - №41. - С.123-132.
4. Сахно, Л. А. Екологічний облік і аудит в реформуванні традиційної системи обліку на підприємстві // Облік і фінанси АПК. - 2009. - № 1. - С. 89-92.
5. Лещинская К.Л. Экологическая отчетность: мировые тенденции и факторы развития: [Текст] / К.Л. Лещинская, Т.В. Гринберг, Ш. Беннет. // Экология производства, 2005. - №2. - С.72-76.
6. Кушнір Ю.В. Перспективи впровадження системи екологічного аудиту на промислових підприємствах [Текст] / Ю.В. Кушнір // Науковий вісник НЛТУ України. - Вып. № 15.7. - 2005. - С. 251-254.
7. Законом України «Про бюджетну систему України». [Электронный ресурс] / Верховна Рада України. - Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/512-12>.
8. Закон України «Про охорону навколишнього природного середовища»

- [Электронный ресурс] / Верховна Рада України. - Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/1264-12/page3>
9. Статистичні дані Державного комітету статистики України [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua/>
10. Закон України «Про екологічну експертизу». - № 45/95-ВР від 09.02.1995 [Электронный ресурс] / Верховна Рада України. - Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/45/95-%D0%B2%/print1329915089391765>.
11. Закон України «Про екологічний аудит». - № 1862-IV від 24.06.2004: [Электронный ресурс] / Верховна Рада України. - Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1862-15/print1330044486237192>

Белікова Н.В.,
Омаров Шахін Анвер Огли

Проблеми формування системи нормативно-правового забезпечення розробки стратегій регіонального розвитку

Стаття присвячена аналізу проблем у сфері нормативно-правового забезпечення розробки стратегій сталого розвитку регіонів. Здійснено аналіз законодавчої бази з розробки державних стратегій розвитку країни та її регіонів та запропоновано шляхи її удосконалення за рахунок визначення пріоритетних напрямків розвитку економіки країни і практичних заходів щодо забезпечення такого розвитку у територіальному вимірі.

The article analyzes the problems of legal support development of strategies for sustainable regional development. The analysis of the legal framework for development of public policies of the country and its regions and the ways of its improvement by identifying priority areas of the economy and the practical arrangements for such development in the territorial dimension.

Ключові слова: стратегія регіонального розвитку, регіон, соціально-економічний розвиток, нормативно-правове забезпечення, державна підтримка, сталий розвиток.

Вступ. Протягом останніх двох десятиліть умови функціонування економіки України та її регіонів динамічно змінюються, спонукаючи органи державної влади й місцевого самоврядування впроваджувати новітні методичні підходи щодо формування відповідних стратегій сталого розвитку на загальнодержавному й регіональному рівнях. Основні аспекти розробки стратегій регіонального розвитку представлені в науковій літературі достатньо повно. Зокрема М. Хвесик, С. Лізун, О. Алімов, В. Геєць та ін. [1] визначили загальні наукові підходи до розробки стратегій сталого розвитку країни та її регіонів; М. Кизим [2] обґрунтував методику розробки стратегії сталого розвитку регіону; Т. Стеценко та О. Тищенко [3] запропонували механізм управління регіональним розвитком на основі стратегії соціально-економічного розвитку.

Однак до теперішнього часу в Україні відсутні як офіційно затверджені документи так і комплексні наукові розробки, в яких було б запропоновано науково-обґрунтовану систему стратегічних цілей розвитку та комплексну сукупність заходів, які забезпечують їх досягнення. В цих умовах особливої актуальності набуває процес удосконалення системи нормативно-правового забезпечення розробки стратегій регіонального розвитку.

Метою статті є аналіз існуючих проблем в сфері нормативно-правового забезпечення розробки стратегій розвитку регіонів України та визначення переліку заходів з їх подолання.

Вклад основного матеріалу. До теперішнього часу в Україні практично не сформовані нормативно-правова база та методичне забезпечення розробки стратегій розвитку держави в цілому та окремих її регіонів. Деякі питання щодо стратегічного програмування розвитку країни розглядаються в двох основних законах, які виступають як основа нормативно-правового забезпечення складання стратегій сталого соціально-економічного розвитку, а саме в Законах України [4-5].

Очевидно, що цього недостатньо і це не дозволяє в повній мірі врахувати весь спектр змін зовнішнього та внутрішнього середовищ функціонування економіки країни. Проведений аналіз нормативно-правового забезпечення розробки стратегій сталого розвитку показав, що у Законі [4] визначається необхідність формування цілісної системи прогнозних і програмних документів економічного та соціального розвитку країни, окремих галузей економіки та адміністративно-територіальних одиниць як складової частини загальної системи державного регулювання економічного та соціального розвитку України.

Вибір довгострокової стратегії регіонального розвитку здійснюється органами законодавчої й виконавчої влади та органами місцевого самоврядування на підставі результатів прогнозування економічного та соціального розвитку країни та її регіонів.

На середньостроковий період розробляється прогноз економічного та соціального розвитку України, в якому є розділи, що визначають цілі та пріоритети соціально-економічного розвитку країни в середньостроковому періоді та пропозиції щодо напрямів державної політики в цей період. Обґрунтування економічних цілей та пріоритетів в умовах економічної глобалізації має базува-

тися на прогнозі кон'юнктури на внутрішніх і зовнішніх ринках збуту найважливіших товарів та послуг, що виробляються в Україні. Виходячи з цього визначаються пріоритети державної регіональної політики (табл. 1).

Аналіз «Прогнозу економічного і соціального розвитку України на 2009 рік» [7] показав, що він був розроблений з певними відмінами від зазначеної в Законі [4] структури, про що свідчить наступне:

Таблиця 1

Пріоритети державної регіональної політики [6]

Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2015 р.	Державна стратегія регіонального розвитку до 2020 р.
1. Підвищення конкурентоспроможності регіонів та зміцнення їх ресурсного потенціалу. 2. Забезпечення розвитку людських ресурсів. 3. Розвиток міжрегіонального співробітництва. 4. Створення інституціональних умов для регіонального розвитку.	1. Підвищення рівня конкурентоспроможності регіонів. 2. Територіальна соціально-економічна інтеграція і просторовий розвиток. 3. Ефективне державне управління у сфері регіонального розвитку.

1. відсутні прогнозні оцінки очікуваних змін зовнішньополітичної та зовнішньоекономічної ситуації;

2. не розглядаються і не обґрунтовуються прогнозні оцінки головних проблем розвитку економіки;

3. не прогнозуються можливі заходи державної соціально-економічної політики, що мають забезпечити сталий розвиток країни та її регіонів.

За змістом в документі [7] представлені параметри економічного розвитку країни за попередній період, а саме: темпи зростання виробництва продукції машинобудування, хімічної та нафтохімічної промисловості, валової доданої вартості в торгівлі, інвестиційних процесів тощо. Очевидно, що для визначення стратегічних цілей розвитку держави цього недостатньо.

На основі прогнозів визначаються перспективи розвитку країни та її регіонів. Отже прогнозні документи мають містити не тільки результати дослідження зовнішніх і внутрішніх політичних, соціальних, економічних та інших

чинників розвитку України, а й прогнози зміни тенденцій динаміки світової економіки.

Проведені дослідження показали, що структуру прогнозів економічного та соціального розвитку України доцільно доповнити розділами «Ризики прогнозу» та «Альтернативні варіанти розвитку економіки та соціальної сфери України».

Прогнозна інформація щодо економічного та соціального розвитку України на короткостроковий період (один рік) враховується при формуванні Державної програми економічного і соціального розвитку України й визначення обсягів надходжень до Державного бюджету України на наступний рік.

Порівняння структури прогнозу соціально-економічного розвитку України зі структурою системи регіональних прогнозів на середньостроковий період (табл. 2) показало, що в регіональних прогнозах не оцінюються можливі впливи зміни зовнішньоекономічної та зовнішньополітичної ситуації, не прогнозуються наслідки впливу реалізації заходів державної, регіональної, економічної та соціальної політики на тенденції динаміки розвитку регіонів.

Разом з тим, система середньострокових регіональних прогнозів включає прогнозу інформацію стосовно показників використання природно-ресурсного потенціалу регіонів України та змін екологічної ситуації. Все це дозволяє розробляти напрями вирішення ключових проблем соціально-економічного розвитку кожного регіону у середньостроковому періоді.

Таблиця 2

Порівняння структур системи регіональних прогнозів і прогнозу розвитку України на середньостроковий період [2]

Структура прогнозу економічного та соціального розвитку АР Крим, областей, районів і міст на середньостроковий період	Структура прогнозу економічного та соціального розвитку України на середньостроковий період
Аналіз соціально-економічного розвитку відповідної адміністративно-територіальної одиниці за попередній період	Аналіз соціально-економічного розвитку країни за попередній період
Характеристика головних проблем розвитку економіки та соціальної сфери адміністративно-територіальної одиниці	Характеристика головних проблем розвитку економіки та соціальної сфери
Стан використання природного, виробничого, науково-технічного та трудового потенціалу	
Екологічна ситуація у відповідній адміністративно-територіальній одиниці	
	Очікувані зміни зовнішньополітичної та зовнішньоекономічної ситуації та їх вплив на економіку України
	Оцінка впливу можливих заходів державної політики у прогностичному періоді на розвиток економіки та соціальної сфери
Цілі та пріоритети соціально-економічного розвитку в середньостроковому періоді та пропозиції щодо заходів місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування для їх досягнення	Цілі та пріоритети економічного та соціального розвитку в середньостроковому періоді та пропозиції щодо напрямів державної політики в цей період
Прогноз кон'юнктури на ринках основних видів товарів і послуг	Прогноз кон'юнктури на внутрішніх і зовнішніх ринках стратегічно важливих видів товарів і послуг
Основні показники соціально-економічного розвитку відповідної адміністративно-територіальної одиниці	Основні макроекономічні та інші необхідні показники та баланси економічного та соціального розвитку у тому числі в розрізі галузей економіки, АР Крим, областей, міст Києва та Севастополя
Можливі шляхи розв'язання головних проблем розвитку економіки та соціальної сфери відповідної адміністративно-територіальної одиниці	
Висновки щодо тенденції розвитку економіки відповідної адміністративно-територіальної одиниці протягом середньострокового періоду	Висновки щодо тенденцій розвитку економіки країни протягом середньострокового періоду

Регіони України відрізняються галузевою структурою економіки. Законом [4] визначається необхідність прогнозування соціально-економічного розвитку галузей економіки на період до п'яти років. Ці прогнози мають використовуватися при розробці стратегій сталого розвитку регіонів.

Визначення галузей економіки, щодо яких розробляються прогнози, а на їх підставі і галузеві програми соціально-економічного розвитку, порядок і терміни їх представлення здійснюється Кабінетом Міністрів України. До кола цих галузей включені енергетика, металургія, вугільна та нафтогазова, машинобудування, ЖКГ, лісове, рибне господарства та ін.

Розглянута система регіональних та галузевих прогнозів формує наукове підґрунтя програм економічного та соціального розвитку України, АР Крим, областей, районів і міст та найважливіших галузей економіки. Ці програми мають кореспондуватися між собою та Державною програмою економічного та соціального розвитку України, в якій визначаються цілі та пріоритети економічного та соціального розвитку всієї країни на наступний рік, засоби та шляхи їх досягнення. Програма має містити комплексну взаємоузгоджену систему заходів, які розробляються органами законодавчої та виконавчої влади, органами місцевого самоврядування і спрямовуються на вирішення проблем сталого соціально-економічного розвитку України.

Таким чином, проведені дослідження показали, що з точки зору формування законодавчої бази розробки стратегій розвитку регіонів України, Закон [4] має ряд недоліків, а саме:

- структура системи прогнозних й програмних документів не передбачає такої складової, як прогноз та стратегія сталого соціально-економічного розвитку України на довгостроковий період;
- порушується принцип єдності при формуванні системи прогнозів і програм економічного й соціального розвитку України та її регіонів;
- знижується рівень наукової обґрунтованості прогнозної інформації внаслідок ігнорування ризиків прогнозу, а також відсутності розгляду альтернативних варіантів соціально-економічного розвитку країни та її регіонів;
- не визначені механізми стимулювання виконання програм сталого розвитку, зокрема, не встановлено ступінь відповідальності центральних і місцевих органів виконавчої влади, а також органів місцевого самоврядування за по-

рушення строків реалізації та показників ефективності заходів, спрямованих на прискорення економічного та соціального розвитку України в цілому та її регіонів, а також галузей економіки країни;

- не регламентуються інструментарій й принципи організаційно-економічного механізму взаємодії центральних і місцевих органів виконавчої влади в напрямі реалізації програм сталого економічного та соціального розвитку на всіх рівнях.

Вказані недоліки гальмують впровадження стратегічного програмування розвитку України та її регіонів, а також посилюють негативні впливи глобальних викликів, які стоять перед країною та її регіонами.

Таким чином, розглянутий Закон України [4], яким було започатковано формування нормативно-правової бази розробки програм і стратегій сталого розвитку регіонів України, потребує внесення певних уточнень.

Проведений аналіз Закону [5] показав, що при формуванні програм і стратегій сталого розвитку України та її регіонів необхідно насамперед розглядати такі важливі для всього соціуму нормативи і стандарти, як: забезпеченість населення транспортом загального користування, послугами зв'язку, медичної допомоги за обсягами діагностичних, лікувальних і профілактичних процедур тощо. Соціальні стандарти і нормативи по цих напрямках сталого розвитку до теперішнього часу не досягнуті й тому вони мають бути в основі складання програм і стратегій сталого соціально-економічного розвитку України та її регіонів.

Очевидно, що на рівні регіонів прискорення соціально-економічного розвитку суттєво залежить від ефективності державної регіональної політики. У діючому законодавстві України передбачено ряд нормативних документів, які регламентують державну регіональну політику. Основними з них є: Указ Президента України «Про Концепцію державної регіональної політики»; Закон України «Про стимулювання розвитку регіонів»; Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2015 року»; Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року», Наказ Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції «Про затвердження Методичних рекомендацій щодо формування регіональних стратегій розвитку».

План першочергових дій Уряду.

Проведений аналіз Державної стратегії регіонального розвитку до 2020 р. [8] надає підстави для висновку щодо наявності певної історичної спадкоємності у визначенні стратегічних цілей, напрямів та завдань соціально-економічного розвитку регіонів. об'єктивним підґрунтям для цього висновку є наведена система цілей та завдань соціально-економічного розвитку регіонів України. Слід підкреслити, що до кола напрямів і завдань соціально-економічного розвитку регіонів України у Державній стратегії [8] віднесено удосконалення системи стратегічного планування регіонального розвитку на загальнодержавному та регіональному рівнях й оптимізацію нормативно-правової бази щодо формування системи стратегічних планових й прогнозних документів, процедури їх розроблення на всіх рівнях територіальної організації влади.

До найбільш затребуваних нормативно-правових актів цієї сфери належать «Методичні рекомендації щодо формування регіональних стратегій розвитку» [9]. У цьому документі, який було підготовлено Міністерством економіки та з питань європейської інтеграції України відповідно до Указу Президента України «Про концепцію державної регіональної політики» [10], регіональна стратегія розвитку розглядається як стратегічний план розвитку регіону, що визначає цілі, завдання, пріоритети, напрями сталого економічного і соціального розвитку АР Крим, областей України, міст Києва та Севастополя на середньостроковий (4-6 років) та довгостроковий (10-15 років) періоди.

Методичними рекомендаціями [9] передбачено необхідність при розробленні регіональних стратегій розвитку враховувати документи Конференції ООН з питань навколишнього середовища і розвитку Ріо-29 «Порядок денний XXI століття», інші міжнародні нормативні акти.

Висновки. Таким чином, отримані результати аналізу законодавчої та нормативно-правової бази України щодо розробки стратегій сталого розвитку країни та її регіонів свідчать про те, що розроблені документи мають певні недоліки як на етапі розробки, так і на етапі їх реалізації.

Головним недоліком є відсутність методологічного й нормативно-правового забезпечення розробки стратегії розвитку України та її регіонів з визначенням пріоритетних напрямків розвитку економіки країни і практичних заходів щодо забезпечення такого розвитку у територіальному вимірі.

Отже для реалізації стратегій та програм подальшого збалансованого економічного та соціального розвитку України та її регіонів необхідно удосконалення законодавчої бази шляхом формування взаємозв'язків та взаємодії між діючими законодавчими актами у відповідності з мегатрендами світового економічного розвитку.

Розвиток світової економіки в перспективному періоді відзначатиметься впливом низки чинників і мегатрендів, що приведуть до історичних змін структури світової економіки та модифікації форм її організації. Формування нової структури глобальної економіки ставить Україну перед жорсткими геополітичними, геостратегічними та гео економічними викликами, відповіді на які повинні міститися в стратегії розвитку України та в стратегіях розвитку її регіонів.

Література

1. Наукові основи національної стратегії сталого розвитку України / [за наук. ред. акад. НАН України, д.е.н., проф. М.А. Хвесика]; Державна установа «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку Національної академії наук України». – К.: ДУ ІЕПСР НАН України, 2013. – 40 с.
2. Основы устойчивого развития Харьковской области до 2020 г. : монография: [Кол-в авторов]. - Х. : ИД «ИНЖЭК», 2010. - 528 с.
3. Стеценко Т. О. Управління регіональною економікою / Т. О. Стеценко, О. П. Тищенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://uchebник-online.com/ua_textbook_18.html
4. Закон України «Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/1602-14>
5. Закон України «Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/rada/show/2017-14>
6. Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2020 року // Урядовий кур'єр. – 3 вересня 2014 р. №160 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukurier.gov.ua>

7. Прогноз економічного і соціального розвитку України на 2009 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rainbov.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi.nreg=2017-14>
8. Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2020 року // Урядовий кур'єр. – 3 вересня 2014 р. №160 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukurier.gov.ua>
9. Наказ Міністерства Економіки з питань Європейської інтеграції «Про затвердження Методичних рекомендацій щодо формування регіональних стратегій розвитку» від 29.07.2002 № 224 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/ME02121.html
10. Указ Президента України «Про концепцію державної регіональної політики» № 341/2001 від 25.09.2001 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/341/2001>

Міжнародний аспект при виборі конкурентної стратегії інжинірингової організації

В статті представлено методичний підхід до вибору конкурентної і міжнародної стратегії коксохімічної інжинірингової організації (ІО) з множини базових стратегій за специфічних умов міжнародного ринку коксового інжинірингу. Сформовано систему факторів формування конкурентоспроможності ІО. Проаналізовано сутність категорії «конкурентна стратегія». Визначено дві основні системи вибору конкурентних стратегій, оснований на забезпеченні їх адекватності умовам ринків конкурентного середовища та обґрунтовано вибір однієї з них для ІО. Розглянуто основні види конкурентних стратегій. Ідентифіковано ознаки ринку коксового інжинірингу і визначено відповідні їм конкурентні стратегії.

The paper presents a methodical approach to Select and international competitive strategies of coking engineering (IE) of the set of basic strategies for specific conditions in the international market coke engineering. The system factors of competitiveness iota. The essence of the category of "competitive strategy". Defined two main systems of choice of competitive strategies based on ensuring the adequacy of market conditions and competitive environment reasonably select one of them for IE. The basic types of competitive strategies. Identified signs of market coke engineering and determine the corresponding competitive strategies.

Ключові слова:

Сучасна теорія конкуренції і стратегічного управління підприємствами визначають основні види базових стратегій практичне застосування яких потребує адаптації до умов конкретної галузі. Зважаючи на це, метою даної статті є вибір конкурентної і міжнародної стратегій коксохімічної інжинірингової організації (далі ІО) з множини базових стратегій за специфічних умов міжнародного ринку коксового інжинірингу.

Найвагомішими факторами, які визначають успіх ІО, або будь-якого з підприємств, в конкуренції є: ринкова ситуація (зовнішнє середовище підприємства); наявний потенціал (внутрішнє середовище підприємства); поведінка підприємства (динамічні процеси). Важливо, що дані фактори є взаємопов'язаними і у сукупності своїх змін визначають зміни конкурентоспроможності конкретних суб'єктів сфери ринкової пропозиції, тобто здатності досягнення успіху в конкуренції. Взаємовплив факторів конкурентоспроможності ІО наведено на рис. 1.

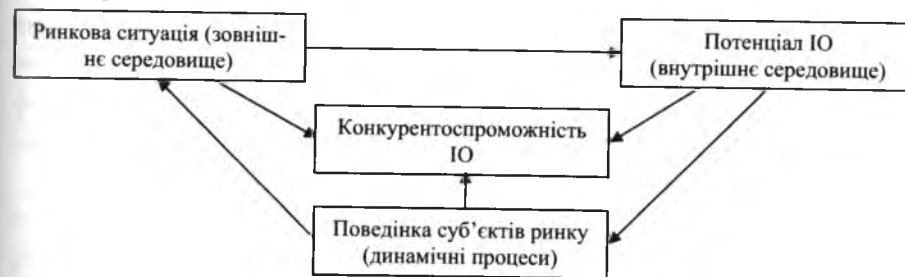


Рис. 1. Взаємозалежність факторів конкурентоспроможності ІО

З наведеного рисунку видно, що конкурентоспроможність ІО є динамічною категорією, оскільки знаходиться у прямій залежності від змін факторів її формування. При цьому, фактори конкурентоспроможності мають послідовну взаємозалежність. Так, наявний потенціал ІО визначає її поведінку (умови пропозиції, превентивні дії та ін.). В свою чергу поведінка ІО в умовах ринку (монополія обмежена олігополією, або двостороння монополія) визначає зміни в ринковій ситуації (кон'юнктурі). Кон'юнктура ринку визначає вимоги попиту і можливість його задоволення пропозицією, отже дохід і зміну потенціалу ІО. Оновлений потенціал ІО знову визначає його поведінку і т.д.

Таким чином, поведінка є невід'ємним елементом, тобто атрибутом, системи факторів формування конкурентоспроможності ІО. При цьому, поведінку ІО, як суб'єкту ринкової пропозиції, можна розглядати, як процес реалізації її забезпечення зростання її потенціалу, з метою задоволення зростаючих вимог попиту, за якості і умов пропозиції більш прийнятних ніж у конкурентів. Поведінка ІО, яка відповідає даним вимогам, окрім задоволення попиту забезпечує і виграш ІО в конкуренції, що є очевидною ознакою її конкурентоспроможності.

Суттєво важливим є те, що саме від поведінки залежить ступень реалізації наявного потенціалу ІО, а отже і задоволення вимог попиту. Так, не дивлячись на значний потенціал ІО, що значно перевершує потенціал конкурентів, ця

організація може і не досягти успіху в конкуренції через неадекватну вимогам зовнішнього середовища і можливостям потенціалу поведінку.

Зважаючи на вище наведене, можна стверджувати що основними внутрішніми факторами конкурентоспроможності ІО є її потенціал і поведінка, адекватні умовам (вимогам) зовнішнього середовища. При чому, формування потенціалу ІО теж повинно бути однією з функцій її поведінки. Поведінка являє собою сукупність дій ІО, спрямованих на досягнення успіху в конкуренції – забезпечення конкурентоспроможності. Цілеспрямованість, послідовність і ефективність цих дій, як правило, є результатом реалізації планів ІО, що часто визначаються термінами «конкурентна стратегія», «стратегія конкуренції», «конкурентна політика», «ділова стратегія» та ін., ключовим у яких є слово «стратегія».

Слово стратегія походить від грецького «strategos». У військовій науці це поняття визначає: мистецтво генерала; план перемоги над ворогом; мистецтво військового керівництва. Вперше, відносно до виробництва, цей термін був використаний Альфредом Чандером – молодшим у 1962 році. За думкою А. Чандера, стратегія являє собою комплексний план, спрямований на забезпечення реалізації місії організації і досягнення її цілей. Стратегія надає фірмі визначеність та індивідуальність. Стратегічні плани повинні розроблятися так, щоб не тільки залишались цілісними на протязі довгого часу, але й бути достатньо гнучкими, щоб при необхідності можна було провести їх модернізацію чи переорієнтацію. Загальний стратегічний план слід розглядати, як програму що спрямовує діяльність фірми на протязі довгого часу [1].

На сьогоднішній день економічна теорія ще не має загальновизнаного визначення категорії «конкурентна стратегія», множина трактувань її сутності вимагає в цілях даної роботи окремого обґрунтування цього поняття.

Найбільш поширеними в науковій літературі поглядами на сутність конкурентної стратегії є поняття сформульовані Г. Азоевим [2], Ф. Котлером [3], М. Портером [4], А. Томпсоном та А. Стриклендом [5], Ю. Івановим [6].

За результатами огляду літературних джерел [2-6], можна стверджувати, що загальним для всіх визначень конкурентної стратегії є бачення її, як специфічного виду поведінки (поводження) завдяки якому підприємство забезпечує

собі ринковий успіх. При цьому слід розрізняти формальну стратегію організації – стратегічний план, і фактичну – реальну поведінку організації.

Зважаючи на вище викладене і теоретичне бачення категорії «конкурентна стратегія» в даній роботі під нею буде розумітись поведінка націлена на забезпечення конкурентного успіху, що забезпечує зростання потенціалу ІО.

Поведінка, а отже і стратегія ІО, визначається, як множиною різних варіантів сукупностей вище наведених груп факторів впливу (ринкової кон'юнктури і потенціалу організації), так і ступенем розвитку та прояву даних факторів. Завдяки цьому, для конкретної організації в умовах конкретного ринку потрібен вибір адекватної конкурентної стратегії.

В сучасній теорії конкуренції домінують дві основні системи вибору конкурентних стратегій, оснований на забезпеченні їх адекватності умовам (видам) ринків конкурентного середовища. Це системи Ф. Котлера та М. Портера.

Ф. Котлер визначає чотири види (класи) конкурентних стратегій [3]:

1. Стратегія лідера. Товар підприємства-лідера ринку займає домінуючу позицію, при чому це визнають і його конкуренти. Дана стратегія передбачає підтримку стану на ринку й зміцнення конкурентних позицій.

2. Стратегія претендента на лідерство. Підприємство, що не займає домінуючої позиції, може атакувати лідера, тобто кинути йому виклик. Мета даної стратегії – зайняти місце лідера.

3. Стратегія послідовника. Підприємства що йдуть за лідером, - це конкурент із невеликою часткою ринку, що обирає адаптивне поведіння, погоджуючи свої рішення з рішеннями, прийнятими конкурентами. Ці підприємства не є лідерами галузі і не прагнуть завоювати цю позицію. Підприємства-послідовники не намагаються виграти у лідера в конкурентній боротьбі, вони хочуть зайняти ті сфери, на які в лідерів не вистачає ресурсів або які не належать до сфери їх стратегічних пріоритетів, а також захистити наявні ринкові частки.

4. Стратегія фахівця. Підприємство-фахівець орієнтується переважно на один, або кілька сегментів ринку, тобто його більше цікавить якісна сторона частки ринку. Незважаючи на те, що підприємство-фахівець певним чином домінує у своїй ринковій ніші, з погляду ринку даного товару (у широкому змісті) у цілому воно має реалізовувати стратегію «наступні за лідером» [7].

Як видно з вищенаведеного, ключовими ознаками підходу Ф. Котлера до класифікації конкурентних стратегій є позиція і спосіб поведінки організації відносно лідера галузі.

У підході М. Портера за основну класифікаційну ознаку використовується співвідношення між масштабом конкуренції і типом конкурентної переваги. Поняття конкурентної переваги введено самим М. Портером і визначає такі характеристики продукції підприємства, які дозволяють йому випереджати конкурентів по показникам рентабельності та стійкості його ринкової позиції. Конкурентні переваги формуються, як матеріальними, так і нематеріальними активами підприємства і проявляються в найбільш високій якості товарів та послуг що пропонуються ринку [4].

М. Портер пропонує п'ять варіантів підходів до вибору конкурентної стратегії підприємства які найбільш наглядно подані їм у матриці конкурентних стратегій (рис. 2).

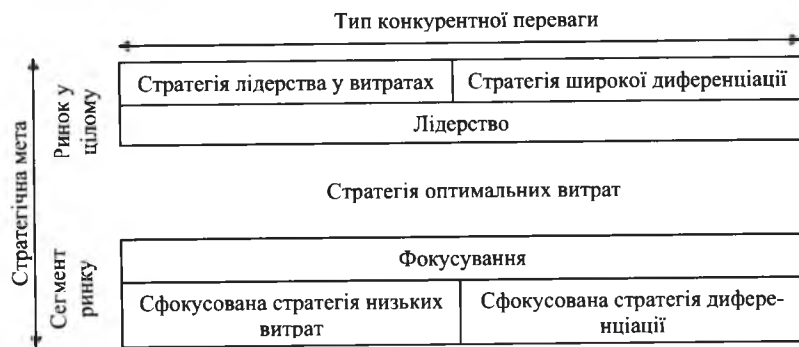


Рис. 2. Матриця конкурентних стратегій за М. Портером [8, 9]

Суттєві ознаки різних типів конкурентних стратегій, доволі повно і стисло охарактеризовано в [6] і полягають в наступному.

Стратегія лідерства за витратами передбачає зниження повних витрат виробництва товарної продукції або послуг, що спричиняє підвищений інтерес покупців.

Стратегію широкої диференціації спрямовано на додання продукції або послугі специфічних рис, що відрізняють її від товарів або послуг підприємств-конкурентів.

Стратегія фокусування (спеціалізація) – це типова стратегія конкуренції, яка зосереджена на виборі вузького сегмента або групи сегментів у галузі й задоволення потреб цього сегмента з більшою ефективністю, ніж можуть зробити конкуренти, що обслуговують більш широкий сегмент ринку.

Сфокусована стратегія низьких витрат – дана стратегія конкуренції орієнтована на вузьке коло споживачів за умови випередження конкурентів за низькими витратами виробництва.

Сфокусована стратегія диференціації ставить своєю метою забезпечення споживачів обраного сегмента продукцією, що максимально відповідає їх запитам.

Охарактеризовані стратегії конкуренції є базовими не виключають при необхідності застосування синтетичного підходу до формування стратегії конкретного підприємства. Крім цього, М. Портер також не виключає, що при необхідності підприємство може успішно реалізувати більш ніж одну базову стратегію. В нашому випадку, зважаючи на те, що ІО оперує на ринках з різними типами будови, видається доцільним використання саме цього підходу – вибіркового використання базових конкурентних для застосування визначеної конкурентної стратегії на певному регіональному ринку коксового інжинірингу.

Поряд з вищевикладеним треба визначити, що загальні характеристики базових видів конкурентних стратегій ще не достатню для правильного вибору конкурентної стратегії, яка б відповідала умовам ринкового середовища і можливостям підприємства (ІО). Стратегія конкуренції підприємства будується на основі визначеної стратегічної мети з урахуванням достатності наявного потенціалу підприємства для забезпечення вимог попиту на вибраному ринку (у сегменті ринку), а також, що ефективність конкурентної стратегії залежить від її здатності задовольнити вимоги попиту ліпше за конкурентів. Таким чином, вимоги попиту, тобто особливості ринку є визначальним фактором до вибору конкурентної стратегії ІО.

Розглянемо основні види конкурентних стратегій, що наводяться у [5] на відповідність очевидним ознакам ринку коксового інжинірингу.

Стратегія лідерства за витратами за умов ринку коксового інжинірингу не є актуальною, оскільки ціна на інжинірингові послуги є похідною від загальної вартості будівництва об'єктів коксохімічного виробництва і не перевищує 8% від її величини. За цих умов споживач більшу увагу приділяє увагу вартості будівництва об'єкту коксохімії і ефективності від його використання, тому що економія за цими факторами значно перевищує економію на вартості його проектування. Зважаючи на це, розглядати застосування стратегії лідерства за витратами в умовах ринку коксового інжинірингу не доцільно тому, що вона спрямована окремої малозначущої конкурентної переваги, яка не спроможна забезпечити успіх у конкуренції.

Ефективність застосування стратегій широкої диференціації і оптимальних витрат за умов ринку коксового інжинірингу не є очевидною, тому доцільність їх застосування потребує більш глибокої оцінки.

Сфокусовані стратегії низьких витрат і диференціації за умов ринку коксового інжинірингу не є актуальними, оскільки окремі технології і об'єкти апаратного забезпечення коксохімічного виробництва не є предметом коксового консультативного інжинірингу.

Таким чином, зважаючи на вище викладене, можна констатувати що конкурентними стратегіями з яких, на основі детального аналізу (оцінки) можна вибрати стратегію яка б відповідала умовам ринку коксового інжинірингу є стратегії широкої диференціації та оптимальних витрат.

Вибір конкурентної стратегії для коксохімічних ІО проведено на основі ідентифікації специфічних ознак ринку коксового інжинірингу з подальшим вибором відповідних їм відмінностей різних конкурентних стратегій, що згадуються у [5] (табл. 1).

Таблиця 1 – Ідентифікація ознак ринку коксового інжинірингу і визначення відповідної їй конкурентної стратегії

Основні характеристики стратегії	Специфічні ознаки ринку коксового інжинірингу	Відмінності стратегії за Томпсоном А.А. і Стриклендом А.Дж	Відповідний вид конкурентної стратегії
Стратегічна мета	Тип побудови ринку – двостороння монополія або монополія обмежена олігополією, тобто в обох випадках обмежена покупця, яка визначає для продавця успіх в конкуренції тільки у разі його лідерства на даному національному ринку коксового інжинірингу.	Орієнтація на ринок в цілому	Широка диференціація
Основа конкурентної переваги	Конкурентна перевага на ринку коксового інжинірингу виникає при умовах пропозиції які відповідають запитам місцевого споживача і перевершують аналогічні пропозиції конкурентів	Здатність пропонувати покупцям щось відмінне від конкурентів	Широка диференціація
Асортиментний набір	Номенклатура ІО конкурентів включає весь спектр послуг з проектування виробничих та інфраструктурних об'єктів коксохімічного виробництва	Багато різновидів товарів, широкий вибір, сильний акцент на можливість вибору серед різних характеристик	Широка диференціація
Виробництво	Перманентний процес удосконалення технології коксохімічного виробництва і його апаратного забезпечення	Находження шляхів по створенню цінностей для покупців; прагнення до створення досконалого товару	Широка диференціація
Маркетинг	Прагнення до максимізації виробничої ефективності об'єктів коксохімічного виробництва, що проектується, та наближення до специфічних місцевих умов їх експлуатації	Створення таких властивостей товару за які покупець буде сплачувати	Широка диференціація
Підтримка стратегії	Кожна із спеціалізованих коксохімічних ІО має індивідуальні особливості, які забезпечують їй успіх в конкуренції на ринках визначеної групи країн, за рахунок задоволення специфічних вимог споживачів і доведеної ділової репутації	Призначення збільшеної ціни, що покриває додаткові витрати на диференціацію Створення різниці в характеристиках за які будуть сплачувати Концентрація на кількох відмінностях; посилення їх і створення репутації та іміджу товару	Широка диференціація

Наведені в табл. 1 дані свідчать, що основні ознаки ринку коксового інжинірингу обумовлюють доцільність застосування коксохімічними ІО конкурентної стратегії широкої диференціації. Окремо слід відзначити, що не одна з характеристик стратегії оптимальних витрат не відповідає ознакам ринку коксового інжинірингу. Таким чином, конкурентна стратегія широкої диференціації є єдино прийнятною для коксохімічних ІО.

Поряд з вищевикладеним слід зазначити, що основною специфічною ознакою ринку коксового інжинірингу є його міжнародна природа, що було більш детально охарактеризовано раніше.

Томпсон А.А., Стрикленд А.Дж. акцентують увагу та тому, що конкуренція на міжнародних ринках висуває більш жорсткі вимоги до розробки стратегій, ніж на національних ринках [5].

За думкою, згаданих вчених з якою в основному можна погодитись: «Особливу увагу потрібно приділяти тому, на скільки запити споживачів, канали збуту, перспективи росту, рушійні сили і тиск конкурентів на світовому ринку відрізняються від національного» [5]. Однак, специфіка світового ринку коксового інжинірингу тільки в окремих випадках надає можливість і робить доцільним порівняння вище охарактеризованих ринкових умов, оскільки попит на послуги коксового інжинірингу в країнах базування ІО обмежений і виникає з дуже низькою періодичністю. Зважаючи на цей факт, провідні світові коксохімічні ІО вимушені орієнтуватись переважно на попит, що складається в інших країнах, за тих же умов що були охарактеризовані. Прикладом цього можуть бути такі провідні ІО коксохімічного профілю, як Uhde (ФРН) та ГИПРОКОКС (Україна), які в останнє двадцятиріччя надають послуги переважно закордонним споживачам. Зважаючи на даний факт, можна стверджувати що для умов світового ринку коксового інжинірингу використання умов національного ринку в якості критерію оцінки недоцільно, а отже вимагає застосування іншого методичного підходу, що і було обгрунтовано вище в даній роботі.

Сучасна теорія розглядає декілька варіантів міжнародних стратегій [5]:

1. Передача іноземним фірмам права на використання власних технологій або на виробництво і розповсюдження продукції (у цьому випадку доходи від міжнародної діяльності дорівнюють розміру роялті, які підприємство одержує за угодою).

2. Посилювати національне виробництво (в одній країні) та вивозити товари на закордонні ринки.

3. Дотримуватись багатонаціональної стратегії, для чого розробити окрему стратегію для кожної країни.

4. Дотримуватись глобальної стратегії низьких витрат, коли фірма прагне забезпечити низьковитратне виробництво на більшості або на всіх стратегічно важливих ринках світу.

5. Дотримуватись глобальної стратегії диференціації, за якої фірма диференціює свій товар за одними характеристиками у різних країнах для створення сталого іміджу фірми у світовому масштабі і для забезпечення сильних конкурентних позицій.

6. Дотримуватись глобальної стратегії фокусування, коли метою стратегії фірми є обслуговування ідентичних ніш на кожному стратегічно важливому національному ринку.

Вищенаведене свідчить, що теорія виділяє два основних види міжнародної стратегії – багатонаціональну та глобальну. При цьому слід відзначити, що багатонаціональна стратегія придатна для галузей, де переважає багатонаціональна конкуренція, а глобальна стратегія надає кращий результат у галузях з глобальною конкуренцією або в галузях, де започатковано процес глобалізації [5].

Багатонаціональна стратегія спрямована на забезпечення її відповідності місцевим умовам – вимогам попиту, а глобальна стратегія на забезпечення фірми конкурентної переваги у світовому масштабі. Зважаючи на це, і те що ринку коксового інжинірингу притаманна часова і просторова дискретність попиту, стає очевидним, що в основу розробки конкурентної стратегії коксохімічної ІО повинно бути закладено принципи міжнародної багатонаціональної стратегії. Тобто, при виборі базової конкурентної стратегії ІО повинна зважати, як на загальні тенденції розвитку галузі, так і специфічні вимоги споживачів до інжинірингових послуг на окремих (перспективних) національних ринках. При цьому, поведінка ІО повинна бути адекватною умовам – типу будови конкретного національного ринку коксового інжинірингу. Саме тип будови ринку є вихідною умовою цілевизначення поведінки (стратегії) ІО.

Важливим є те, що національні ринки коксового інжинірингу можуть мати тільки два типу будови за класифікацією за фон Штакелльберга [10] – «монополія обмежена олігополією» та «двостороння монополія». У зв'язку з цим, на перший погляд, перед будь-якою ІО виникає проблема стратегічного вибору, який би відповідав типу будови конкретного національного ринку коксового інжинірингу. Однак, якщо врахувати що тип будови конкретного національного ринку визначається постфактум, то стає очевидним, що до цього моменту будь-яка з ІО може пропонувати свої послуги і на ринках фактичної двосторонньої монополії, що і спостерігається на практиці. Виходячи з цього, можна стверджувати, що конкурентна стратегія ІО повинна бути зорієнтована до дій на ринках з типом будови «монополія обмежена олігополією».

Зважаючи на вище викладене та на дискретність попиту на конкретних національних ринках коксового інжинірингу, з метою досягнення реального результату на них – успіху у конкуренції, конкурентна стратегія повинна бути спрямована виключно на досягнення цієї мети. Індикатором наявності реальної можливості досягнення успіху в конкуренції може бути конкурентна позиція конкретної ІО, що склалася за результатами її участі в конкуренції, яку займає ІО на конкретному національному ринку коксового інжинірингу.

В залежності від того, яку конкурентну позицію на ринку займає ІО, залежить ступень вірогідності досягнення успіху в конкуренції, а отже і перспективність цього конкретного національного ринку для даної організації.

Література

1. Chandler A. D., Jr. Strategy and Structure: Chapters in the History of the Industrial Enterprise. Cambridge: MIT Press, 1962. 463 p.
2. Г. Азоев. Конкуренция: анализ, стратегия и практика. – М.: Центр экономики и маркетинга, 1996. – 208 с.
3. Котлер Ф. Маркетинг, менеджмент: Пер. с англ. – СПб.: Питер, 2001. – 752 с.
4. Конкуренция стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов: Пер. С англ. – М.: Международные отношения, 1993. – 386 с.

5. Томпсон А. А. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии: Учеб. для вузов: Пер. с англ. / А. А. Томпсон, А. Дж. Стринклэнд. – М.: Банки и биржи. – ЮНИТИ, 1998. – 576 с.
6. Управління конкурентоспроможністю підприємства: Підручник / Ю. Б. Іванов, М. О. Кизим, О. М. Тищенко, О. Ю. Іванова, О. В. Ревенко, Т. М. Четцова-Терашвілі. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2010. – 320 с.
7. Стратегія підприємства: Підручник / Ю.Б. Іванов, О.М. Тищенко, Т.М. Четцова-Терашвілі, О.В. Ревенко. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2009. 560с.
8. Портер М. Международная конкуренция / М. Портер; Пер. с англ. – М.: Международные отношения, 1993. – 386 с.
9. Портер М. Конкуренция / М. Портер; Пер. с англ. – М.: Изд. Дром «Вильямс», 2001. – 495 с.
10. Stackelberg H. von. Marktform und Gleichgewicht. Wien ; Berlin. 1934

Оцінка стратегічних позицій і вибір напрямку діяльності фірми на основі нечіткої логіки.

Запропоновано методичний підхід до оцінки перспективності товарних груп з застосуванням нечіткої логіки.

A methodical approach is proposed for estimation of prospects of product groups using fuzzy logic.

Ключові слова: Ваги Фішберна, фазифікація, конкурентоздатність товару, конкурентна позиція фірми.

Вступ. При аналізі стратегічних позицій фірми на ринку повинні бути виявлені основні напрямки діяльності в минулий період і в теперішній, головні стратегічні установки їх зміни за весь період функціонування, а також стратегічні задачі на майбутнє. Тому одну з ключових ролей відіграє товарна політика. Її здійснення вимагає проведення систематичних досліджень на всіх етапах розробки і удосконалення товару: від вибору концепції нового виробу і його конструювання до його фінансування, виробництва, встановлення ціни, рекламування, збуту і технічного обслуговування. Товарна політика включає міри по підвищенню конкурентоздатності виробу, створенні нових видів товарів, оптимізації інноваційної діяльності і асортименту виробів з врахуванням життєвого циклу товару і попиту на нього.

Головна мета товарної політики – це визначення набору товарних груп, які найбільш доцільні для успішної роботи на ринку.

Постановка завдання. При плануванні асортименту використовують матричні моделі (модель бостонської консультативної групи і модель Ансоффа). При цьому використовуються суб'єктивні показники, за якими товари відносять до певних квадрантів. Поняття «високий», «низький» можуть сильно

Никифорчин І.В., к.е.н., доцент, Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника (Івано-Франківськ)

відрізнятися для окремих спеціалістів. Тому доцільно при проведенні аналізу користуватися апаратом нечіткої логіки. Метою цієї праці є розробка алгоритму оцінки перспективності товарних груп і окремих товарів на основі експертних оцінок рівня важливості окремих факторів з застосуванням нечіткої логіки.

Результати. Введемо шкалу, яка містить низку базових факторів, які, в свою чергу, характеризуються наборами своїх складових факторів. В якості базових факторів, які характеризують положення товару, розглядають:

1. Привабливість ринку товару.
2. Конкурентна позиція фірми.
3. Конкурентноздатність товару.

Складовими факторами по першому базовому фактору можуть бути: величина ринку товару, темпи росту ринку, купівельна здатність споживача, перспективи укладення договорів, надійність забезпечення ресурсами, індекс ринку, соціально-економічна обстановка, темпи інфляції.

Другий фактор включає підфактори, які пов'язані з фірмою – виробником товару (фінансова сила фірми, рентабельність, потенціал інновацій, технічні можливості фірми, величина фірми, маркетинговий потенціал, імідж фірми) і фірмою конкурентом (відносна ринкова частка фірми конкурента, географічне положення конкурента).

До третього комплексного показника відносяться такі критерії, які характеризують товарів-конкурентів: якість товарів конкурентів, відносна якість, патентна чистота і патентний захист, стадія життєвого циклу, ціна, дизайн, сервісне обслуговування.

Введемо лінгвістичну змінну «Рівень фактора» з підмножинами «Дуже низький рівень», «Середній рівень», «Високий рівень», «Дуже високий рівень» і розглянемо носій – відрізок $[0,1]$.

Доцільно, щоб функції належності мали трапецієвидний вигляд. Верхній основі трапеції відповідає 100% впевненість експерта в належності рівня фактора вибраній нечіткій множині. По мірі віддалення від інтервалу достовірності впевненість експерта в класифікації знижується до нуля, що виражають бічні ребра трапеції.

Наприклад, в якості сім'ї функцій належності може виступати стандартний п'ятирівневий [0,1]-класифікатор, де функції належності- трапецієвидні числа:

$$\text{ДН: } \mu_1 = \begin{cases} 1, & 0 \leq x < 0,15 \\ 10(0,25 - x), & 0,15 \leq x < 0,25 \\ 0, & 0,25 \leq x < 1 \end{cases} \quad (1);$$

$$\text{Н: } \mu_1 = \begin{cases} 0, & 0 \leq x < 0,15 \\ 10(x - 0,15), & 0,15 \leq x < 0,25 \\ 1, & 0,25 \leq x < 0,35 \\ 10(0,45 - x), & 0,35 \leq x < 0,45 \\ 0, & 0,45 \leq x \leq 1 \end{cases} \quad (2)$$

$$\text{С: } \mu_1 = \begin{cases} 0, & 0 \leq x < 0,35 \\ 10(x - 0,35), & 0,35 \leq x < 0,45 \\ 1, & 0,45 \leq x < 0,55 \\ 10(0,65 - x), & 0,55 \leq x < 0,65 \\ 0, & 0,65 \leq x \leq 1 \end{cases} \quad (3)$$

$$\text{В: } \mu_1 = \begin{cases} 0, & 0 \leq x < 0,55 \\ 10(x - 0,55), & 0,55 \leq x < 0,65 \\ 1, & 0,65 \leq x < 0,75 \\ 10(0,85 - x), & 0,75 \leq x < 0,85 \\ 0, & 0,85 \leq x \leq 1 \end{cases} \quad (4)$$

$$\text{ДВ: } \mu_1 = \begin{cases} 0, & 0 \leq x < 0,75 \\ 10(x - 0,75), & 0,75 \leq x < 0,85 \\ 1, & 0,85 \leq x \leq 1 \end{cases} \quad (5)$$

Для визначення ваг кожного фактора потрібно ввести систему переваг. Вважаємо, що фактор F_i переважає фактор F_j , якщо експерт вважає його більш важливим для оцінки товару ($F_i < F_j$). Фактор F_i перебуває в відношення байдужості з фактором F_j , якщо експерт вважає їх рівнозначними для оцінки товару ($F_i \sim F_j$). Стандартно набір ваг Фішберна [2] визначається наступним чином. Впорядкуємо фактори в порядку спадання переваг і визначимо знаменники дробів за формулами:

$$r_{i-1} = \begin{cases} r_i, & F_{i-1} \sim F_i \\ r_i + 1, & F_{i-1} > F_i \end{cases}, i = N \dots 2, r_N = 1.$$

Тоді сума отриманих чисел і є знаменник дробів Фішберна: $K = \sum_{i=1}^n r_i$, а ваги кожного фактора обчислюються за формулою: $p_i = \frac{r_i}{K}$.

Враховуючи нечітку природу експертних оцінок та вимірювань економічних показників, застосуємо фаззифікацію до вхідних даних. Позначимо:

I_i -кількість критеріїв, які використовуються для розрахунку i -го показника;

j - номер критерію, $j = \overline{1, I_i}$;

x_j - кількісне значення j -ої складової фактора;

p_{ij} - вага j -ої складової фактора в оцінці положення товару по базовому i -ому фактору, μ_{ijk} -значення k -ої функції належності при визначенні рівня j -ої складової фактора.

Якщо складова x_j дана у кількісному вимірі, і її можливі значення лежать між a_{ij} і b_j , то, згідно до рекомендацій у [2], нормуємо цю складову, тобто покладемо $\mu_{ijk}(x_j) = \mu_k\left(\frac{x_j - a_{ij}}{b_j - a_{ij}}\right)$ для $k = 1, \dots, 5$, що дозволяє вживати стандартний п'ятирівневий [0,1]-класифікатор. Тоді замінимо x_j на нечіткий нормований субфактор

$$\tilde{m}_j = \sum_{k=1}^5 \mu_{ijk}(x_j) \otimes \tilde{X}_k$$

де під сумою маємо на увазі додавання трапецієвидних нечітких чисел, множення здійснюється на параметри цих чисел, а \tilde{X}_k - терми, що відповідають вербальним рівням інтенсивності показника (наприклад у нашому випадку це нечіткі числа з носієм [0,1], що відповідають рівням ДН, Н, С, В, ДВ). Тоді інтегральний показник положення товару t по базовому i -ому показнику дорівнює $\tilde{R}_{it} = \sum p_{ij} \otimes \tilde{m}_j$ (теж у сенсі дій над трапецієвидними нечіткими числами).

Кількісну оцінку інтегральних факторів будемо проводити за трирівневим [0,1] класифікатором з підмножинами: «Низький рівень», «Середній

рівень», «Високий рівень», термами $\bar{Y}_1, \bar{Y}_2, \bar{Y}_3$ та відповідними функціями належності η_1, η_2, η_3 . Для цього обчислюємо індекси

$$\lambda_r^i = \frac{\int_0^1 \min(\eta_r(x), R_{it}(x)) dx}{\int_0^1 \max(\eta_r(x), R_{it}(x)) dx}, r = 1, 2, 3, i = 1, \dots, 5,$$

знаходимо $\lambda_r^i = \max(\lambda_1^i, \lambda_2^i, \lambda_3^i)$, і для цього r обчислюємо можливість $Pos(\bar{R}_{it} = \bar{Y}_r) = \max_x \min(\eta_r(x), R_{it}(x))$, з якою рівень \bar{Y}_r присвоюється i -му фактору.

Внаслідок такого розбиття значення показників на три інтервали аналізованого товару займає одне з положень в кубі у тривимірному просторі. За бажання нечіткі результати можна дефазифікувати, наприклад, за методом гравітації [1].

Можливі стратегії для товарів можна знайти в [4].

Висновки і прикінцеві зауваження. Отримано процедуру нечіткої оцінки перспективності товарної групи, однак вжиті методи накладають певні обмеження на її застосовність. Вихідними даними для побудови ваг Фішберна є виключно лінійне квазіпорядкування факторів за їх значущістю. Як відомо [3], такий підхід відповідає максимуму ентропії, тому є виправданим за умови відсутності іншої інформації, однак він не охоплює дві природні ситуації: коли вищий рівень одного фактора може компенсувати нижчий рівень іншого, і коли брак одного фактора є настільки критичним, що не може бути компенсованим жодними іншими факторами. Врахування цих аспектів вимагає відходу від адитивної згортки і стане предметом наступного дослідження.

Література

1. Olga Poleshchuk, Evgeniy Komarov, *Expert Fuzzy Information Processing*. – Springer-Verlag, Berlin Heidelberg, 2011. – 237 pp.
2. Peter C. Fishburn, *Utility Theory For Decision Making*. – John Wiley and sons, New York London Sydney Toronto, 1970. – 234 pp.
3. Жак С.В., Кирой В.Н. О рейтинговой оценке научно-педагогических работников и научно-образовательных структурных подразделений вуза. *Университетское управление*, 5 (2007), с. 66-71.
4. Кузин Б., Юрьев В., Шахдинаров Г., *Методы и модели управления фирмой*. – СПб: Питер, 2001. – 432 с.

Аналіз систем стратегічного управління банками

В статті проведено аналітичний огляд систем стратегічного управління банками. Вказано на можливості їх адаптування в нинішніх умовах розвитку економіки. Розглянуто типові стратегії розвитку банківських структур в кризових умовах.

In the article the analytical review of the strategic management of banks. Indicated on their possible adaptation in the current context of economic development. Typical strategize development banking institutions in crisis.

Ключові слова: банк, управління, систем стратегічного управління, банківська система

Вступ. В сучасних економічних, політичних, соціальних – кризових для України – умовах ефективного функціонування банківської системи можливе лише на основі використання нових форм, методів і принципів управління. Стратегія управління повинна визначати як концепцію та пріоритети розвитку (перспективи і принципи поведінки), так і програму дій (план та засоби), які виступають з'єднуючою ланкою системи.

Постановка задачі. Якщо систематизувати визначення категорії стратегічного управління відносно характеристики різних аспектів цього процесу, то їх можна подати так:

- процес, який передбачає визначення цілей, розробку стратегій, виділення необхідних ресурсів і підтримку відповідних взаємин із зовнішнім середовищем;
- теорія, яка складається з чітких принципів, норм і процедур щодо процесів планування, реалізації і контролю виконання стратегії організації;
- складна система поглядів, підходів і напрямків, в яких у різній пропорції поєднуються емпіричні дослідження, теоретичні узагальнення і методологічні принципи для вирішення конкретних завдань розвитку організації.

Характеризуючи системи стратегічного управління, які використовують сучасні банки, слід звернути увагу на наступні недоліки:

- 1) досить часто стратегію не формалізовано;
- 2) бракує концептуального і технологічного зв'язку між стратегією та організаційними рішеннями, які використовуються та запроваджуються;
- 3) ключові показники результативності незбалансовані й не зорієнтовані на стратегію.

Результати. На наш погляд, концепція стратегічного управління повинна становити основу стратегічного мислення. Її застосування характеризується такими особливостями [2]:

- вибір системного, ситуаційного та цільового підходів до елемента управління;
- вивчення позиції банків відносно їх ефективності на ринку банківських послуг для створення адекватної системи стратегічного управління;
- зосередження уваги та необхідності збирання і застосування баз стратегічної інформації;
- можливість прогнозувати наслідки рішень, що приймаються і впливають на ситуацію шляхом відповідного розподілу ресурсів, встановлення ефективних зв'язків та формування стратегічної поведінки;
- застосування певних інструментів і методів забезпечення ефективності банків як суб'єктів управління.

Необхідно зазначити, що існує кілька моделей процесу стратегічного управління, в яких три етапи є загальними для всіх, а саме: стратегічний аналіз, стратегічне планування (стратегічний вибір), стратегічна реалізація [1].

При проведенні стратегічного аналізу оцінюється ступінь впливу на теперішній та майбутній рівень розвитку банківської системи, зовнішніх та внутрішніх чинників, визначається їх специфічний вплив на стратегічне планування. Необхідність дослідження зумовлена тим, що зовнішнє середовище зазнає постійних змін, і перед банківською системою постають важливі стратегічні завдання щодо уникнення ймовірних загроз та перешкод. Внутрішній аналіз слід зосередити на визначенні сильних та слабких сторін банківської системи, внутрішніх можливостей впливу на процес стратегічного планування. Логічну побудову стратегічного аналізу розкривають такі структурні елементи:

- визначення і формування мети або низки цілей, які ставить перед собою суб'єкт стратегічного планування (банківська система), застосовуючи стратегічне управління;
- аналіз розвитку об'єкта та уточнення параметрів досягнутого рівня;
- визначення обсягу і структури потреб суб'єкта стратегічного планування (банківської системи) для забезпечення розвитку в прогнозованому періоді;
- узгодження, збалансування потреб і ресурсів соціально-економічних підсистем різного рівня шляхом уникнення часових суперечностей, невідповідності між ними на основі ранжування потреб і підготовки управлінських рішень у вигляді стратегічних прогнозів, програм, планів.

Наступним етапом стратегічного управління є забезпечення відповідності між завданнями та потенційними можливостями банківської системи, тобто стратегічне планування. Стратегічне планування – це розроблення поточних та перспективних планів і контроль за їх виконанням [3]. Здійснюючи стратегічне планування, важливо врахувати максимальну кількість варіантів попри тенденцію брати до уваги лише найімовірніші варіанти. Оптимальний варіант стратегії повинен забезпечувати найкраще співвідношення між сильними та слабкими сторонами, можливостями та загрозами зовнішнього середовища. Головним критерієм для такої оцінки має бути відповідність стратегії можливостям використовувати переваги й усувати недоліки, зводити до мінімуму ймовірні загрози.

Стратегічному плануванню притаманні такі особливості [4]:

- 1) спрямованість у довгостроковому періоді;
- 2) орієнтація на вирішення ключових, визначальних для даного суб'єкта цілей, від досягнення яких залежить його соціально-економічний прогрес;
- 3) урахування численних факторів, що позитивно або негативно впливають на суб'єкт;
- 4) розробка заходів, які максимально послаблюють або нейтралізують дію негативних факторів та посилюють вплив позитивних чинників, забезпечуючи успішне вирішення стратегічних завдань;
- 5) адаптивний характер, тобто здатність передбачати зміни внутрішнього та зовнішнього середовища і пристосовуватися до них.

Третім етапом стратегічного процесу є реалізація стратегії. Зазначений процес має довгостроковий стратегічний характер. Однак, як і в економіці будь-якої країни, в банківській системі постійно відбуваються певні зміни, на неї впливають різноманітні фактори, а це потребує оперативного втручання, прийняття рішень, вжиття необхідних заходів. Визначальним моментом на цьому етапі є безперервність управління.

На сучасному етапі розвитку стратегічного менеджменту розроблено «бібліотеки» різних стратегій, в тому числі стратегій управління банківською системою, найбільш поширені з яких наведено на рис. А.3 дод. А.

Корпоративні та бізнес-стратегії є універсальними стратегіями управління як банківських структур, так і нефінансових організацій. Зазвичай їх поділяють на стратегії:

- скорочення,
- зростання / стабілізації,
- комбіновані.

Стратегія ліквідації означає припинення функціонування банку шляхом його продажу, банкрутства або самоліквідації. Стратегія «збору урожаю» застосовується у випадку, якщо безперспективний банк неможливо вигідно продати, і має на меті максимізацію фінансових результатів в короткостроковому періоді перед виходом з фінансового сектору. Стратегія «відсікання» – довгострокова зміна меж ведення бізнесу шляхом продажу або закриття неперспективних і втраткових підрозділів або видів діяльності. Стратегія скорочення витрат означає короткострокові заходи для скорочення витрат шляхом жорсткої економії ресурсів, скорочення персоналу, продажу або здачі в оренду невикористовуваних активів, реструктуризації боргів і т.д.

Портер описує наступні чотири типові стратегії, які застосовуються за ситуації, коли криза банківської структури зумовлена спадом у фінансовому секторі та й в економіці загалом: стратегію «лідерства», стратегію «ринкової ніші», стратегію «збору урожаю» і стратегію виходу з бізнесу [5].

В період спаду збільшується також кількість банків, що використовують стратегію інтеграції. Часто описуються наступні чотири стратегії з відомої матриці «ринки / товари» Ансоффа: стратегія посилення позиції на ринку, стратегія розвитку ринку, стратегія розвитку і стратегія диверсифікації [6].

Більшість з вище перелічених типових стратегій, за винятком стратегії «ринкової ніші», лідерства в мінімізації витрат і лідерства в диференціації послуг, відносяться до так званих базових або еталонних стратегій розвитку бізнесу Котлера [7], які підрозділяються на три групи: стратегії скорочення, зростання і комбіновані.

Стратегії зростання [5] використовуються, коли їх застосування здатне збільшити обсяг реалізованих послуг банку. В умовах кризи використання еталонних стратегій зростання часто має на меті не збільшення обсягу реалізованих послуг, а його припинення (стратегія стабілізації).

Багато авторів вважають, що в кризових ситуаціях (втрата стійкості) в більшості випадків застосовуються не окремі, а комбіновані стратегії [8], які припускають одночасне або послідовне застосування декількох з вищезгаданих стратегій.

До функціональних стратегій управління банківською системою відносять :

- маркетингова стратегія банку
- конкурентна стратегія банку
- фінансова стратегія банку
- комунікаційна стратегія банку
- стратегія управління персоналом банку
- ІТ-стратегія банку
- регіональна стратегія банків
- стратегія соціальної відповідальності банку.

Традиційно, розробка стратегій банків ґрунтується на виборі декількох ключових чинників. Банки визначають свою депозитну і кредитну політику; формують принципи, на яких готові залучати засоби і вказують напрями, за яких вони готові розміщувати засоби. В залежності від вибору кожного з наведених чинників реалізуються різні стратегії і організуються різні типи банків. Не менш важливим чинником формування стратегії є структура активів і пасивів, яка є надбудовою для перших двох політик. Крім того, банки в своїй стратегії закладають прийнятні ризики і ці граничні умови визначають політику кредитування, безпеки, ліквідності.

До перелічених традиційних чинників в XXI столітті були додані нові:

додаткові фінансові операції банків, що приносять непроцентний дохід. Тому в своїх стратегіях банки почали визначатись по відношенню до поняття «універсальний банк».

Ще одним новим чинником є комунікаційна політика банку, що включає розвиток суспільних зв'язків і роботу з державними органами. Очевидно, що ефективне фінансове управління банком при програванні в інформаційній політиці веде до зниження ефективності роботи банку.

Важливий інноваційний чинник стратегії банку – оновлена технологічна інфраструктура: інтернет-банкінг, карткові технології, електронні гроші, мобільний банкінг тощо. Банк кожного разу повинен описувати, як він планує свою позицію в цьому відношенні.

Слід зазначити, що стратегії впровадження інновацій в банківській системі мають певні особливості, які визначаються загальними рисами інноваційної активності у сфері послуг (у тому числі фінансових) як специфічному секторі суспільного виробництва:

- нематеріальний характер результату діяльності;
- тісніший зв'язок зі споживачами;
- спонтанний процес появи інноваційних ідей, які не є результатами наукових досліджень;
- важлива роль самонавчання організації;
- дифузія (розповсюдження).

Банківська сфера економічної системи є найбільш стабільною структурою. Однак і для неї інновації – це основа розвитку. Високі комп'ютерні, інноваційні технології є основою для глобалізації фінансової сфери. Активно формується глобальна фінансова система, яка спричиняє настільки ж глобальну фінансову конкуренцію. Особливої актуальності набуває розвиток наукових досліджень про інноваційні стратегії банку в умовах світової глобалізації. Для банківської системи України формується принципово нове зовнішнє середовище діяльності, оскільки цей процес характеризується суперечливістю і до певної міри обмеженістю.

Як і в багатьох пострадянських країнах, населення в Україні не підготовлене сприймати банки як фінансових радників із питань користування інноваціями в банківській сфері (мобільним банкінгом, інтернет-банкінгом, скорингом

тощо). Це стримує розвиток банків, обмежує їхні можливості щодо підвищення конкурентоспроможності на світових фінансових ринках. З іншого боку на розвиток банківських інновацій в Україні істотно впливають недосконалі законодавча база стосовно захисту прав інтелектуальної власності, а також регулювання сфер, яких стосується впровадження інновацій.

Збоку держави введено поняття соціально відповідального бізнесу, яке набуло свого поширення і для банківських установ. Банки в своїй політиці змушені відобразити соціальну доктрину, яку роль і місію банк несе в суспільстві. Так, зокрема, ціла низка світових банків об'єднують свою інформаційну політику і оголошують свою соціальну місію. Світовий банк оголошує програми ліквідації бідності в південно-східній Азії, кредитує інфраструктурні проекти, наприклад, будівництво автодоріг. Однією з яскравих програм стала ліквідація бідності в сільських районах за допомогою добудовування «останньої милі» автодоріг, що ведуть до невеликих селищ-виробників сільгосппродукції.

Останнім часом надзвичайно важливим є опис стратегії кадрової політики банку. Чинник, пов'язаний з управлінням персоналом і формуванням команд, набуває ще більшої актуальності у зв'язку із загальною тенденцією до скорочення чисельності населення і прогнозованим зростанням дефіциту кваліфікованого персоналу.

В сукупності перераховані чинники формують функціональні стратегії управління банківською системою, представлені на рис. 1.2.

Таким чином, розробляючи стратегію, банківська система, серед інших суб'єктів фінансового ринку вирішує важливе завдання консолідації усіх бізнес-процесів для досягнення стратегічних цілей. Більше того, в умовах динамічної зміни зовнішнього середовища банківська система повинна мати здатність коригувати основний вектор власного розвитку без втрати керованості та зниження темпів зростання.

Після того, як сформована стратегія, можна перейти до розробки місії банку. Вона повинна стисло відповідати на п'ять основних питань:

- модель бізнесу;
- чинники успіху;
- головна мотивуюча послуга;
- масштаб бізнесу;

масштаб бізнесу клієнтів.

По суті, місія – це квінтесенція стратегії. Сформульовані основні положення стратегії банку дозволяють сформувати місію банку.

1. Модель бізнесу: спеціалізація на клієнтських каналах.

2. Чинники успіху: глибоке розуміння бізнесу клієнтів; персональний менеджмент клієнтів; однакова увага до старих і нових клієнтів; збереження персоналу клієнтської служби.

3. Головна мотивуюча послуга: короткострокове комерційне кредитування.

4. Масштаб бізнесу: за розмірами активів в числі 100 найбільших українських банків.

5. Масштаб бізнесу клієнтів: зіставний з бізнесом банку, не допускаючий негативний вплив корпоративних політик.

В роботі [9] стратегію банку розглянуто як сукупність постійної (основні положення і місія) і динамічної її складових. Динамічна складова стратегії банку утворює систему взаємозалежних стратегій другого порядку, які чутливі до зміни зовнішнього середовища:

1. Ринкова стратегія:

- ✓ система клієнтських каналів;
- ✓ система конкурентних переваг;
- ✓ модель клієнтської служби;
- ✓ план заходів щодо залучення клієнтів.

2. Управлінський образ банку:

- ✓ фінансові цілі;
- ✓ стратегічні цілі (орієнтовані на клієнтів);
- ✓ цілі розвитку послуг;
- ✓ цілі розвитку інфраструктури.

3. Стратегія управління бізнесом:

- ✓ управлінська структура;
- ✓ система внутрішніх політик і прийняття рішень;
- ✓ система бюджетування.

4. Стратегія організації бізнесу:

- ✓ стратегія розвитку організаційної структури;

- ✓ стратегія розвитку офісного простору і регіонального розвитку;
- ✓ стратегія кадрового менеджменту;
- ✓ стратегія розвитку інформаційної системи.

Стратегія є ключовим інструментом корпоративного управління. Вона робить банк прозорим і зрозумілим не тільки для власників бізнесу і членів правління, але і для клієнтів. Наявність у банку чіткої стратегії, а у клієнтів – упевненості, що він її чітко дотримується, з часом стане ключовим чинником вибору банку клієнтами [9].

Висновки. Конкуренція всередині банківської системи давно вже стала не боротьбою за ресурси, а боротьбою стратегій, внаслідок чого банкам слід розвивати, в першу чергу, ключові області діяльності, що забезпечують їм конкурентні переваги. Все більшу роль відіграє здатність змінювати стратегію у відповідь на виклики зовнішнього середовища і розвивати банк, оновлюючи його структуру і ключові бізнес-процеси.

Таким чином, стратегічне управління банківською системою передбачає розробку стратегій її динамічного розвитку на основі використання аналізу зовнішніх та ендогенних факторів, механізму узгодженості стратегічних рішень, інтегрованого контролю заходів щодо реалізації цих рішень і можливості їх своєчасного коригування.

Література

1. Томпсон А.А. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии: учеб для вузов / А. А. Томпсон, А. Дж. Стрикленд ; пер. с англ. / под ред. Л. Г. Зайцева, М. И. Соколовой. – М. : Банки и биржи ; ЮНИТИ, 1998. – 557 с.
2. Минцберг Г. Стратегический процесс / Г. Минцберг, Дж. Б. Куинн, С. Гоппал ; пер. с англ. / под. ред. Ю. Н. Кантуревского. – СПб. : ПИТЕР, 2001. – 688 с.
3. Банковское дело: учебник / под ред. О. И. Лаврушина. – М.: Банковский и биржевой научно-консультационный центр; ЭКОС, 1992. – 428 с.
4. Стратегическое планирование / под. ред. Э. А. Уткина. – М.: ЭКМОС, 1998. – 440 с.
5. Портер М. Стратегія конкуренції. Методика аналізу галузей і діяльності конкурентів / М. Портер. – К.: Основи, 1998. – 390 с.
6. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф. – Пер. с англ. – М.: Экономика, 1989. – 519 с.
7. Котлер Ф. Маркетинг. Менеджмент. Анализ, планирование, внедрение и контроль / Ф. Котлер. – СПб.: Питер Ком., 1999. – 896с.
8. Немцов В.Д. Стратегічний менеджмент. Навчальний посібник: / В.Д. Немцов, Л.Є.Довгань. – К.: ТОВ «УВПК «ЕксОб», 2001. – 560 с.
9. Владиславлев Д.Н. Формирование стратегии банка [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.elitarium.ru>.

Алокація доходів населення як ключовий чинник визначення регіональної конкурентоспроможності

Проаналізовано вплив алокації (розподілу) грошових доходів населення регіонів на формування валового регіонального продукту.

In the article the influence of allocation (distribution) money profits of population of regions on forming of gross regional product was analysed.

Ключові слова: регіональна конкурентоспроможність, сукупні ресурси населення, грошові доходи населення регіону, валовий регіональний продукт, алокаційна ефективність, коефіцієнт Пірсона.

Постановка проблеми. Конкурентоспроможність регіонів – процес взаємодії, суперництва, боротьби соціально-економічних систем регіонів щодо залучення й використання інформаційних, матеріальних, людських, фінансових та інших ресурсів з метою досягнення цілей регіонального розвитку [1]. Регіональну конкурентоспроможність, як більш широке поняття, розглядають через призму прагнення регіонів створити на своїй території максимально сприятливі умови для залучення капіталу й усіх видів ресурсів, а також як сучасну форму просторової взаємодії регіонів, кожен з яких може виступати як підприємець [2]. Отже, регіональна конкурентоспроможність може і не виходити за його межі, її можуть характеризувати конкурентні відносини в регіоні, проте не вище рівня регіону.

Питання визначення регіональної конкурентоспроможності стосуються не тільки реалізації продукції та послуг місцевих виробників, які суттєво впливають на її формування, а й діяльності стосовно вирішення проблем іншого характеру – політичних, соціальних, створення сприятливих регуляторних умов, надання певних преференцій тощо. Мотиваційною домінантою такої діяльності є потенціал регіональної конкурентоспроможності, яка акумулює в собі сконцентровані та

Кацедан А.В., аспірант кафедри економічної кібернетики, ДВНЗ «Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника»

просторовою ознакою групи взаємозалежних чинників, що з одного боку конкурують між собою, але разом з тим і взаємодоповнюють один одного [3]. Основною характеристикою таких чинників є їх конкурентна стійкість на певному часовому відрізку, тобто здатність підтримувати в довгостроковому періоді власну індивідуальну конкурентоспроможність при використанні можливостей цього середовища [4].

Попри беззаперечний вплив конкурентоспроможності на життєдіяльність регіонів, дану проблему мало досліджено в аспекті впливу людського чинника на саму регіональну конкуренцію. До цього також спонукає активна конкурентна політика регіонів розвинених країн, доволі детально вивчена в цьому напрямку [5]. З іншого боку необхідність таких досліджень диктується динамічним розвитком великих вітчизняних міст, які завдяки створенню в них сприятливіших умов для бізнесу і проживання залучають значну частину людських ресурсів і їх доходів, що, зрештою має негативні наслідки для інших територій регіону, призводячи до поглиблення диспропорцій як всередині регіонів, так і між ними, а також зниження рівня та якості життя населення в цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вітчизняні та зарубіжні науковці приділяють значну увагу дослідженню методологічних, науково-теоретичних і прикладних проблем визначення регіональної конкурентоспроможності. Даній тематиці присвячено, зокрема, наукові розробки зарубіжних [5] та вітчизняних авторів [1, 4], особливо в аспекті дослідження впливу матеріальних та фінансових чинників на рівень регіональної конкурентоспроможності. В той же час спостерігається недостатня розробленість даної тематики в розрізі важливості оцінки людського чинника для дослідження регіональної конкурентоспроможності.

Мета статті. Метою даної статті є визначення рівня диференціації конкурентоспроможності в регіональному розрізі в контексті алокації доходів населення та їх впливу на регіональну конкуренцію.

Виклад основного матеріалу. Як зазначено в [1], «окрім економічних чинників, регіональна конкурентоспроможність зумовлюється й соціальними, які є не менш важливими для цього виду конкуренції, адже вона є результатом коєволюції економічного і соціального, у результаті чого і виникають змагання за збереження і залучення ресурсів для задоволення потреб у різних сферах».

Крім того, в умовах глобальної конкуренції виокремлюються три окремі рівні конкурентоспроможності: продукції, технологій та новітніх організаційно-управлінських підходів. Найважливішим чинником, що їх детермінує, стає людський фактор. Відповідно, глобальна конкуренція «суттєво прискорила рух інтелектуальних ресурсів. І сьогодні перетікання та акумуляція інтелектуального капіталу через «викачування мозків» є визначальним фактором глобальної конкуренції. Ця конкуренція постійно посилюється і прискорюється, що є об'єктивною закономірністю і законом» [6].

Справедливо зазначено в [7], що сьогодні економічне зростання регіонів визначається набором місця проживання та діяльності творчих людей – власників того ж інтелектуального капіталу, а, отже, й локацією їх доходів. Якщо на початку століття науковці зосереджували увагу на підвищенні ієрархічного рівня конкуренції між людьми до глобальної конкуренції між мегаорганізаціями, то останнім часом вектор досліджень змінив свій напрям вбік локального (регіонального) та навіть індивідуального рівнів [6].

Тому в рамках визначення потенціалу регіональної конкурентоспроможності в даній статті пропонуємо дослідити вплив людського чинника в аспекті алокації доходів населення.

Алокація передбачає розподіл ресурсів між різними секторами і інституційними одиницями з метою синтезу в плані оцінювання їх руху і ефективності використання. При цьому може бути використаний термін “алокатійна ефективність”, тобто ефективна комбінація ресурсів системи, що орієнтована на зменшення її трансакційних витрат. Часто вживають поняття “алокатійних провалів”, тобто диференціації у розподілі ресурсів у системі [8].

Як було зазначено вище, одним з ключових чинників визначення регіональної конкурентоспроможності є людський фактор. Тому, на нашу думку, вкрай важливим для регіональної економіки є визначення такого поняття, як “ефективна алокація сукупних ресурсів населення”, оскільки саме вони разом із фінансовими ресурсами фірм є кровоносною системою регіонального економічного кругообігу. Для кількісної інтерпретації даного чинника використовуємо показник грошових доходів населення, диференціація якого між різними соціальними групами в регіоні, як відомо, може бути як перешкодою, так і стимулом для його (регіону) соціально-економічного розвитку.

Україна належить до країн зі значними масштабами розшарування населення за доходами – за експертними оцінками значення коефіцієнта Джині перевищує 45 %, хоча в країнах Євросоюзу воно перебуває на рівні 20–25 % [9]. Основний внесок в загальну нерівність здійснює малочисельна група (5–15 % за різними оцінками) людей з високими доходами, що мають принципово іншу структуру споживання та відповідно якісно інший рівень споживання. Така крива розподілу доходів свідчить про відсутність чітко окресленої середньої групи, чиї майнові та споживчі характеристики займали б середнє положення між надспоживанням та недоспоживанням.

Таким чином, політика вирівнювання доходів в Україні має серйозні проблеми і потребує кардинальної перебудови. Пошук шляхів до подолання негативних тенденцій є однією з найбільш актуальних проблем на сучасному етапі розвитку країни, коли назріла необхідність виправлення помилок перехідного періоду, зокрема, у сфері розподілу доходів населення [9].

Розвиток будь-якої складної системи завжди відбувається неоднорідно і в значній мірі залежить від розвитку елементів цієї системи. Соціально-економічний розвиток країни з великою чисельністю населення, швидкі темпи зростання в якій демонструють її підсистеми – регіони з найбільш сприятливими умовами для розвитку економіки, можна описати як складну слабоформалізовану систему.

Рівень економічного розвитку регіону має дуже великий вплив на матеріальний добробут населення, оскільки один із базових аспектів – рівень життя населення – має практично функціональний зв'язок з одного боку з його доходами, а з іншого боку формування й розвиток інших аспектів рівня життя визначається рівнем економічного розвитку та його напрямками.

Таким чином, ефективна алокація доходів населення регіональної економічної системи – це забезпечення такого її розвитку, фінансових відносин і процесів у ній, за яких створюються необхідні умови для ефективного використання консолідованих грошових ресурсів населення згідно стратегії розвитку національної економіки в цілому і регіонального сектора зокрема.

В Україні на сучасному етапі розвитку наявний ВРП у розрахунку на одного мешканця регіону має дуже сильну варіацію (від 97429 грн. у Києві до 14529 грн. у Чернівецькій області у 2012 р.), причому в багатьох регіонах

значну частку місцевих доходів становлять державні субсидії та субвенції. Відтак можна стверджувати, що така різниця в економічному розвитку (від 4,21 у 2000 р. до 6,71 разів у 2012 р. між регіонами за рівнем ВРП на одну особу) з одного боку неодмінно спричиняє відповідну просторову диференціацію доходів населення.

З іншого боку відмінність між регіонами за рівнем середньодушових грошових доходів населення є також значною: від 1432,617 грн. в Закарпатській області до 4392,408 грн. у м. Києві в 2012 р., тобто більше ніж в 3 рази. Тому, аналізуючи грошові доходи населення, особливу увагу звернемо на їх просторову (регіональну) диференціацію в аспекті їх впливу на економічний розвиток регіонів.

З цієї метою розраховано коефіцієнт Пірсона, який дозволив визначити рівень взаємозв'язку між показниками наявного ВРП у розрахунку на одного мешканця до середньодушових грошових доходів населення (СДГД). Вихідні дані наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Вихідні дані для розрахунку коефіцієнта Пірсона*

Регіон	СДГД населення України, грн./міс.																						
	2000	2005	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2000	2005	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013					
АР Крим	193	7	6460	4	1057	1389	1393	1650	1946	2267	5	24154	8	109,1	406,1	8	709,24	986,07	1079,3	1290,0	1519,2	1729,2	1826,6
Вінницька	210	4	5966	9159	1	1206	1214	1433	1776	2025	3	21764	82,25	382,7	9	605,02	954,59	935,20	1334,8	1590,9	1811,2	1892,8	
Волинська	207	7	6285	9711	0	1234	1179	1391	1699	1924	3	20378	73,25	310,7	3	456,67	669,15	721,87	1192,6	1388,1	1567,2	1624,2	
Дніпропетровська	356	1190	2086	3091	2773	3470	4206	4465	49425	5	49425	111,1	460,6	111,1	460,6	1097,5	1728,2	2025,2	1728,2	2025,2	2397,6	2495,0	
Донецька	350	1249	2019	2602	2313	2898	3644	3890	42015	6	42015	118,6	490,2	118,6	490,2	747,81	1146,5	1118,1	1776,4	2074,1	2444,7	2498,4	
Житомирська	198	7	5554	8485	5	1154	1141	1461	1718	1955	1	21344	90,71	396,4	5	618,38	852,61	974,54	1314,6	1559,7	1774,0	1787,6	
Закарпатська	167	7	5373	8452	6	1062	1008	1227	1445	1708	8	17850	93,86	394,5	4	625,93	881,87	856,10	1058,3	1250,2	1432,6	1491,5	
Запорізька	379	1068	1802	2323	2061	2365	2756	3065	31880	5	31880	128,8	446,2	128,8	446,2	1019,6	1685,1	1973,7	1685,1	1973,7	2258,9	2372,8	
Івано-Франківська	214	2	6916	5	1005	1294	1248	1481	1938	2337	6	24339	94,14	388,2	7	578,14	891,53	887,01	1250,7	1477,7	1679,0	1747,0	
Київська	325	5	8673	3	1503	2059	2176	2614	3442	4048	3	43717	113,0	435,1	7	672,97	1021,4	1034,1	1626,1	1876,6	2211,8	2230,5	
Кіровоградська	186	0	6394	9546	5	1351	1309	1553	1991	2208	2	24048	101,7	348,1	5	567,69	743,97	900,23	1284,8	1503,2	1712,8	1781,4	
Луганська	243	9	8131	1362	1833	1656	1978	2506	2595	2959	0	28391	99,41	452,1	6	673,92	1005,5	1069,2	1487,5	1739,9	2002,0	2098,7	
Львівська	215	9	6657	5	1091	1390	1409	1635	2049	2438	7	25628	93,44	388,8	4	608,29	869,91	910,52	1376,1	1600,3	1832,6	1885,2	
Миколаївська	256	3	7801	7	1222	1617	1705	2027	2340	2483	8	27791	91,21	532,1	5	656,23	1040,6	1101,5	1416,1	1670,0	1906,5	1974,0	
Одеська	282	8	8619	7	1382	1963	2034	2254	2574	2707	0	30203	106,4	454,6	4	667,53	911,77	1062,2	1356,2	1594,5	1852,0	2090,1	
Полтавська	342	1157	1850	2247	2233	2965	3524	3842	42297	4	42297	97,47	423,6	97,47	423,6	634,60	847,21	882,45	1499,2	1743,1	2002,2	2079,8	
Рівненська	211	8	6269	9695	7	1221	1169	1378	1673	1886	0	19978	81,51	358,2	9	545,20	778,75	794,19	1219,1	1443,8	1540,9	1725,9	

Сумська	263	1024	1362	1363	1571	1980	2172	23587	79,67	384,8	588,80	848,21	845,02	1406,2	1632,7	1881,8	1916,1
Тернопільська	160	7510	9688	1024	1171	1505	1664	18133	80,97	335,8	523,96	732,21	770,82	1152,0	1362,6	1546,7	1583,0
Харківська	279	1564	2129	2122	2363	2796	2997	32697	105,2	468,9	740,79	1023,8	1037,0	1537,5	1815,6	2072,5	2185,5
Херсонська	192	8122	1194	1225	1434	1699	1791	20211	103,7	431,0	669,89	903,10	860,15	1240,1	1471,1	1661,6	1778,7
Хмельницька	202	9100	1193	1178	1360	1726	1992	21123	83,08	370,6	604,51	818,82	962,16	1315,0	1561,5	1799,2	1869,3
Черкаська	220	1033	1438	1439	1732	2108	2455	26402	97,36	420,0	678,40	893,17	949,70	1314,1	1520,5	1726,4	1789,7
Чернівецька	141	4654	9771	9383	1093	1322	1452	15643	75,35	369,1	605,89	827,32	982,53	1125,2	1332,7	1508,9	1561,7
Чернігівська	240	1008	1321	1312	1540	1935	2209	23625	92,05	369,1	621,62	839,60	922,98	1385,4	1622,0	1897,4	1963,9
Київ	596	2878	4979	6159	7042	7972	9742	10020	166,3	657,9	1102,9	1626,5	1671,1	3084,3	3548,0	4392,4	4410,3
Севастополь	168	1296	1659	1696	2045	2456	2587	28764	151,5	533,7	884,06	1182,6	1267,4	1423,1	1659,8	1932,1	2188,5
максимум	596	2878	4979	6159	7042	7972	9742	10020	166,3	657,9	1102,9	1626,5	1671,1	3084,3	3548,0	4392,4	4410,3
мінімум	141	4654	9771	9383	1093	1322	1452	15643	75,35	369,1	605,89	827,32	982,53	1125,2	1332,7	1508,9	1561,7
відношення, разів	4,23	6,25	6,76	6,36	6,44	6,03	6,71	6,41	2,27	2,12	2,42	2,43	2,31	2,91	2,84	3,07	2,96

* розроблено автором на основі [10]

Беручи до уваги значення коефіцієнта кореляції Пірсона, можна стверджувати, що рівень взаємозв'язку між аналізованими показниками мав тенденцію до зростання в динаміці (рис. 1): від 65,7 % у 2000 р. до 96,7 % у 2013 р. Тобто величина грошових доходів населення справляє істотний вплив на формування валового регіонального продукту.



Рис. 1. Значення коефіцієнта Пірсона*

* розроблено автором

Причому, оскільки в обох показниках усунено вплив чисельності населення окремих регіонів (взято до уваги ВРП та СДГД на одну особу), то можна стверджувати, що ефективність алокації, тобто розподілу грошових доходів дійсно можна розглядати як один з основоположних чинників визначення регіональної конкурентоспроможності.

На рис. 1 також відображено лінію тренду – степеневу функцію – яка найкраще описує зростання даної залежності між обраними показниками в динаміці. Так, з достовірністю 85,75 % досліджуваний рівень взаємозв'язку між показниками наявного ВРП у розрахунку на одного мешканця та середньодушових грошових доходів населення буде наблизитись до 1 в найближчій перспективі (2014-2015 рр.). Іншими словами, як засвідчують дослідження, присвячені глобальній конкурентоспроможності, найважливішим чинником, що де-

термінує її рівень, а виходячи з проведених розрахунків, і рівень регіональної конкуренції, стає людський чинник.

Висновки. Таким чином, на основі здійсненого дослідження можна стверджувати, що недооцінка впливу людського фактора на регіональну конкурентоспроможність є ключовою, хоча й не єдиною причиною розриву в розвитку між Україною в цілому та іншими країнами. Перетворення України на державу з демократичною системою, громадянським суспільством і соціально орієнтованою регіональною ринковою економікою вимагає, щоб влада на всіх рівнях (особливо на регіональному) визнала, що людський розвиток є як кінцевою, так і ключовою метою. Таким чином, видатки на освіту, охорону здоров'я та соціальний захист варто розглядати не просто як «витрачання» бюджетних коштів, але й як соціальні інвестиції (особливо у поєднанні з необхідними соціальними реформами), які могли б суттєво і тривало вплинути на розвиток регіонів зокрема та України в цілому.

Більше того, увагу варто зосередити не стільки на регулярному наданні допомоги малозабезпеченим групам населення, скільки на заохоченні їх особистого розвитку, посиленню їх ролі в регіональному суспільстві та розширенні їх можливостей щодо вибору свого майбутнього, водночас дбаючи, щоб вони брали на себе відповідальність як за свій вибір, так і за його реалізацію. Люди стають епіцентром людського прогресу, тому що людський розвиток є не лише ключовою метою, але й найбільш важливою детермінантою і чинником регіональної конкуренції.

Як показало проведене дослідження, в динаміці цей взаємозв'язок має тенденцію до зростання, в тому числі і в українських реаліях. Подальші дослідження впливу людського чинника на регіональну конкурентоспроможність спрямовані на доповнення ним гравітаційної моделі потенціалу регіональної конкурентоспроможності [2], маючи на меті краще прогнозування наслідків реалізації управлінських рішень та розроблення ефективних механізмів регіонального розвитку.

Література

1. Дегтярьова І.О. Регіональна конкуренція: сутність, еволюційна зумовленість і тенденції розвитку / І.О. Дегтярьова // Актуальні проблеми державного управління. – № 2 (40). – 2011. – С. 30-36.
2. Благун І.С. Просторова інтерпретація потенціалу регіональної конкурентоспроможності на основі гравітаційної моделі / І.С. Благун, Л.І. Дмитришин, А.В. Кацедан // Актуальні проблеми економіки. – 2014. – № 8 (158). – С. 411-418.
3. Благун І.С. Моделювання взаємозв'язків чинників регіональної конкурентоспроможності з її потенціалом розвитку / І.С. Благун, А.В. Кацедан // Проблеми економіки. – 2014. – № . – С. 21-29.
4. Дробенко Г.О. Стратегічне планування розвитку територіальних громад / Г.О. Дробенко, Р.Л. Брусак, Ю.І. Свірський. – Львів: В-во “СПОЛЮМ”, 2001. – 356 с.
5. Regional Competition / P.W.J. Batey, P. Friedrich (Eds.), Springer, 2000. <http://link.springer.com/book/10.1007/978-3-662-04234-2>.
6. Білорус О. Новий тоталітаризм глобальних корпорацій - зростаюча загроза безпеці розвитку у XXI столітті / О. Білорус. – Режим доступу: <http://www.soskin.info/ea.php?pokazold=20040901&n=9&v=2004>
7. Опеньков М. Креативность места / М. Опеньков. – Режим доступу: <http://www.dvinaland.ru/culture/site/Publications/EoC/EoC2007-2/04.pdf>
8. Большой экономический словарь / [под. ред. А. Н. Азриляна]. – М.: Институт новой экономики, 1997. – 864 с.
9. Дмитришин Л.І. Дослідження диференціації доходів населення в просторово-структурному вимірі / Л.І. Дмитришин, А.В. Кацедан // Інституціональний вектор економічного розвитку. – 2013. – Вип. 6 (1). – С. 52–59.

Методи оптимізації товарного асортименту підприємства

В статті розглянуто методи оптимізації товарного асортименту продукції з огляду існуючих підходів та, а також представлено основні переваги та недоліки розглянутих методів.

In the article the methods of optimization of commodity production range of existing approaches and review, and also the main advantages and disadvantages of these methods.

Ключові слова: *товарний асортимент, товарний портфель, продукція, методи матриця.*

Вступ. В сучасних конкурентних умовах, основною задачею підприємства є задоволення потреб споживачів, що дозволить підприємству бути конкурентноздатним. Саме тому, визначення ефективнішого, ніж в конкурентів, товарного асортименту, дозволяє знизити витрати та підвищити прибуток, і як наслідок, підвищення економічної стійкості підприємства.

Свій вагомий вклад у розвиток теоретичних засад по формуванню оптимального товарного асортименту зробили такі вітчизняні та іноземні науковці: Аванс Дж. Р., Ассель Г., Берман Б., Дихтль Е., Джобер Д., Зав'ялов П. С., Золульов О. В., Кардаш В. Я., Котлер Ф., Кубишина Н. С., Попов Е. В., Ребицький В. М., Романов А. Н., Хершген Х. Однак огляд наукової літератури дозволяє зробити висновок про відсутність чіткого розмежування в деяких товарних аспектах, які не дозволяють глибоко проаналізувати та визначити специфіку товарного асортименту як джерела конкурентноздатності підприємства.

Постановка завдання. З огляду існуючих підходів по формуванню оптимального товарного асортименту, ряд іноземних та вітчизняних авторів в своїх роботах підтримують важливість маркетингу. Так на думку Балабанової Л. В., формування асортименту повинно охоплювати:

- формування товарного асортименту відповідно до запиту споживачів;

- забезпечення конкурентоспроможності товару;
- визначення товарних стратегій у відповідності зі стадією життєвого циклу товарів;
- політику нововведень;
- визначення товарної марки, упаковки і сервісу;
- позиціонування товарів.

Управління асортиментом, з точки зору Ф. Котлера, повинно проходити в два етапи [1]:

1. аналіз товарної лінії.
2. прийняття рішення про довжину товарної лінії, необхідності оновлення, коректування або скорочення.

Е. Дихтль та Х. Хершген пропонують формувати асортимент з урахуванням економічних цілей підприємства, на основі критеріїв максимізації прибутку [2], збільшення обсягу збуту тощо.

Вони визначають два напрямки оцінки товарів:

1. кількісна оцінка, основана на звітній інформації, що складається з аналізу структури збуту, яка показує абсолютні та відносні значення окремих товарів загальному обсягу збуту та відхилення від планових величин та показників за минулі періоди, аналіз покриття витрат, аналізу товарооборотності (швидкості обігу товарів);
2. оцінка на основі інформації про зовнішнє середовище (дослідження ринкового сприйняття асортименту).

Ідею послідовності процедури формування оптимального асортименту підтримують також такі вчені як – Романов А. Н., Беляев В. І. та ряд інших.

Такі вчені як Кардаш В. Я. та Шаповалов Г. М. перед проходженням зазначених етапів, в першу чергу, рекомендують розробити асортиментну концепцію. За рахунок цільової частини цієї програми можна ефективно оптимізувати структуру асортименту.

Щодо напрямків формування товарного асортименту, то на думку Соловйова Б. А. такими принциповими рішеннями можуть бути:

- розширення асортименту з метою максимізації їх пристосування до потреб споживачів (подовження „вверх” та „вниз” за асортиментом);
- проріджування асортименту (зняття з виробництва окремих товарів, що не користуються попитом);
- модернізація асортименту (адаптація до нових потреб споживачів – технічним, екологічним, естетичним).

Кубишина Н. С. виділяє у процесі планування товарного асортименту наступні стратегічні підходи:

- недиференційований маркетинг, коли фірма випускає однорідний стандартизований товарний асортимент продукції, яка пропонується на всіх ринках;
- концентрований маркетинг – передбачає випуск стандартизованої продукції лише для одного сегмента ринку;
- сегментація товару – випуск різного асортименту товарів для кожного сегмента ринку;
- стратегія диференціації – це випуск одного товару з невеликими змінами, враховуючи споживчі потреби.

Схожу процедуру напрямків формування оптимального асортименту вказав Дурович А. П., особливістю якої є здійснення варіації за шириною та глибиною товарного асортименту (рис.1) [3]:

	дрібний	глибокий
широкий	одна асортиментна позиція в рамках однієї асортиментної групи	багато асортиментних позицій в рамках однієї асортиментної групи
вузький	одна асортиментна позиція в кожній з декількох асортиментних груп	багато асортиментних позицій в кожній з декількох асортиментних груп

Рис.1. Варіанти асортименту в залежності від ширини та глибини

Підхід формування однієї асортиментної позиції в рамках однієї асортиментної групи пов'язаний з значним ризиком, що обумовлений відсутністю продуманої сегментації в умовах динамічного розвитку ринку. Коли на ринок постачається велика кількість асортиментних позицій в рамках однієї асортиментної

ментної групи враховуються коливання смаків споживачів. Для цього необхідно здійснювати цілеспрямовану сегментацію, стимулювання збуту та інші заходи.

Третій варіант за Дуровичем передбачає постачання по одній асортиментній позиції в кожній з декількох асортиментних груп, тобто реалізація широкого асортименту при незначній глибині. Ця ситуація враховує глибоку сегментацію ринку та концентрацію зусиль в конкурентній боротьбі.

Постачання на ринок великої кількості асортиментних позицій в рамках кожної з декількох асортиментних груп вимагає проведення диверсифікації товарної номенклатури, яка характеризується широтою та глибиною асортименту диверсифікація збільшує можливості маневрування товарами в умовах кон'юнктури, знижує ризики по впровадженні нових товарів, підвищує ефективність результатів дослідницьких робіт, зниження підприємницького ризику.

Ефективна товарна політика передбачає також облік зміни обсягів продаж та прибутку від реалізації окремих товарів з тим, щоб загальний обсяг продаж менш залежав від стадії життєвого циклу кожного з них. Так оптимізація асортименту товарів, які одночасно продаються на ринку, але відрізняються за ступенем новизни, дозволяє гарантувати підприємству відносно стабільні умови обсягів реалізації, покриття витрат та рівня прибутку.

З цієї точки зору рекомендується випускати наступні товарні групи: основну, підтримуючу, стратегічну, тактичну.

Виклад основного матеріалу. Аналіз більшості підходів вчених в формуванні товарного асортименту дозволив виявити певну схожість між ними.

Всі вони ґрунтуються на дослідженні ринкового сприйняття товарів (потреби та вимоги) та на оцінці продукції з погляду економічної ефективності для підприємства. Адаптуючи зарубіжний досвід до практичної маркетингової діяльності українських підприємств, можна використовувати наступні принципи формування асортименту:

- функціональний – при його використанні підкреслюються основні призначення продукції;

- мотиваційний – товари групуються за споживчими перевагами і призначенням;
- збутовий – товари групуються за місцем у системі розподілу і місцем продажу;
- ціновий – товари групуються за ціною продажу.

Розробка оптимального товарного асортименту підприємства, орієнтованого на ринковий попит, передбачає, по-перше, використання моделей і методів виявлення, і представлення попиту, а по-друге, використання моделей і методів обґрунтування номенклатури і структури асортименту на основі виявленого попиту.

Виходячи з загальної кількості існуючих методів управління асортименту та класифікації управлінських рішень Я. Рейльєна, наведемо класифікацію методів оптимізації товарного портфелю компанії (рис. 2) на основі аналітичних та синтетичних методів.

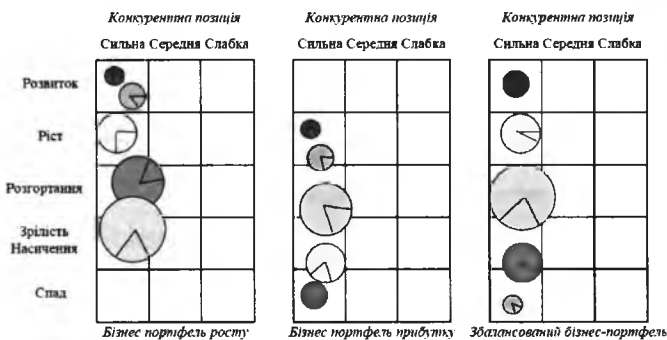


Рис.2. Основні типи ідеального портфелю [4]

Аналітичні методи передбачають проведення аналізу, абстрагування, допущення за інших рівних умов для визначення оптимального товарного портфелю [1].

Синтетичні методи не опираються на розрахунки, виміри, логічні алгоритми, задані правила, використовують лише існуючий досвід та аналогії.

Структуру методів оптимізації товарного портфелю наведено на рис.3.

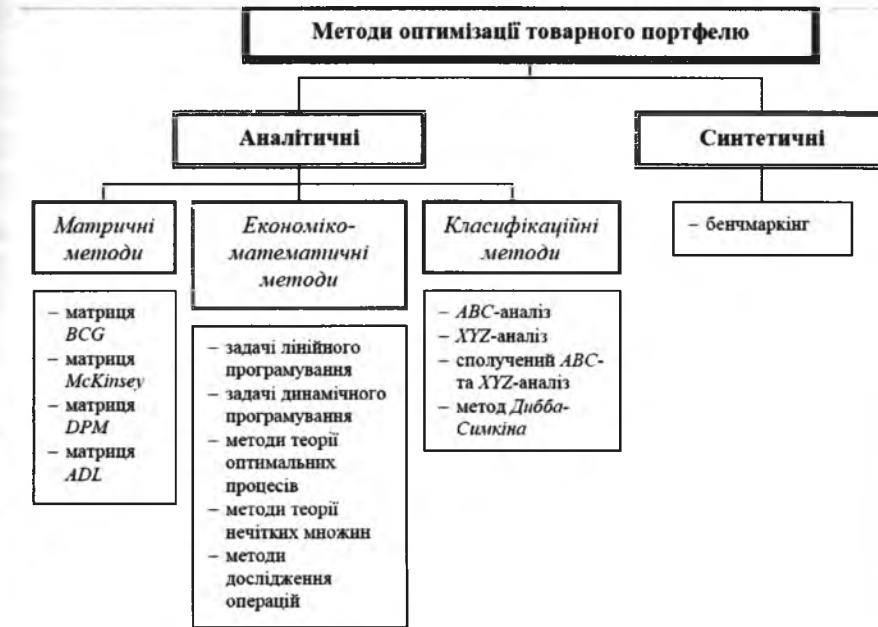


Рис.3. Методи оптимізації товарного асортименту

Дані методи апелюють до різних джерел конкурентоспроможності підприємства на ринку, використовують різні критерії оптимальності [5], базуються на власній системі аналізуючи параметрів та мають свою форму подання результатів.

В силу цього зазначені методи мають свої переваги так і обмеження на інтерпретацію одержуваних результатів.

Матриця Бостонської Консалтингової Групи є класичним універсальним інструментом для аналізу асортименту продукції компанії, дає наочне уяву про життєвий цикл товарів, класифікуючи їх за допомогою двох параметрів: відносної частки ринку, що характеризує позицію компанії на ринку та швидкості зростання обсягу продаж продукції на даному ринку.

В процесі портфельного аналізу компанія може відслідкувати зміни товарів в динаміці. Такі траєкторії руху продуктів дозволяють оцінити дійсність точної роботи з асортиментом та при необхідності розробити план дій по зміні

тенденції; збалансувати асортимент; проаналізувати потенціал існуючого товарного портфелю; розробити стратегії для подальшої роботи з ними.

Основними недоліками є відсутність об'єктивних даних, що спричиняють виникнення складнощів в визначенні частки ринку конкурентів, не враховуються зовнішні джерела конкурентних переваг, обов'язкова наявність ефекту масштабу.

Матриця McKinsey або General Electric широко застосовується для аналізу поточних ринкових ситуацій з матриць „привабливість конкурентоспроможність”.

Особливістю цієї матриці є її багатокритеріальність, що дозволяє більш точно розробити стратегію компанії пов'язаною з оптимізацією товарного асортименту.

В порівнянні з матрицею BCG, вона враховує більшу кількість факторів, що впливають на розробку стратегії, базуючись на суб'єктивних показниках конкурентоспроможності та привабливості, які можуть не відповідати дійсності.

Матриця DPM або Shell є аналогом матриці McKinsey, що подібно до матриці Бостинської Консалтингової Групи визначає поточне та динамічне положення компанії з аналізованими товарами. В даному випадку цей метод оптимізації асортименту враховує недоліки обох матричних методів, виступає достатньо авторитетним методом аналізу товарного портфеля, оскільки робить більший акцент на кількісних показниках бізнесу.

Крім того, модель DPM орієнтує керівників на перерозподіл певних фінансових потоків з бізнес-областей, які породжують грошові маси в бізнес-області з високим потенціалом віддачі інвестицій в майбутньому.

Економіко-математичні методи допомагають спрощувати досліджування об'єкт, включаючи аналіз другорядних особливостей з метою наближення спрощеної системи під клас відомих структур, що піддаються математичному опису та аналізу.

Одним з універсальних та розповсюджених методів структурного аналізу товарного асортименту компанії є метод ABC-аналізу, що заснований на ран-

жуванні об'єктів дослідження з ряду обраних показників. Основна ідея цього методу будується на підставі принципу Парето, відповідно до якого „критична частина дуже мала, а інше другорядне”. Тобто необхідно концентрувати ресурси на тій малій частині, що дуже важлива, ніж на величезній частині другорядного. За рахунок цього методу визначається ABC-рейтинг всіх товарів з групи, що аналізується та на його основі приймаються рішення про зміни і розвиток в товарному портфелі.

XYZ-аналіз, як статистичний метод, дозволяє оцінювати стабільність продажів товарних груп або окремих товарів і порівнювати продажі продукції різного типу попиту, різних цінових категорій та обігу за коефіцієнтом варіації.

Сполучений ABC- та XYZ-аналіз дозволяє більш повно охопити товарний портфель тим самим підвищити ефективність управління товарними запасами та закупками товарів, розробити оптимальний варіант випуску кожного виду продукції, виявити товари, що є найбільш прибутковими та товари, що користуються найменшим попитом, визначити найкращі шляхи по розвитку асортименту з метою нарощування обсягів реалізації та приваблювання цільових споживачів.

Одержувана в результаті застосування методу Дибба-Симкіна класифікація товарів, дозволяє визначити основні напрямки розвитку окремих товарних груп, виявити пріоритетні позиції асортиментів, оцінити ефективність структури асортиментів і шляхи її оптимізації.

Для такого аналізу застосовуються дані про динаміку продажів і собівартості продукції, які включають змінні витрати, без обліку постійних. На основі співвідношення обсягу продажів у вартісному вираженні та внеску в покриття витрат товари відносяться до окремої групи.

Проводячи таку діагностику, компанія визначає перспективи розвитку асортиментів, виробляє стратегії підтримки або відновлення балансу свого товарного портфеля.

Одним з найпоширеніших синтетичних методів оптимізації товарного портфелю компанії є метод бенчмаркінгу (benchmarking), який передбачає відтворення у власній компанії прийомів побудови успішного бізнесу (товарного

портфелю) інших підприємств-конкурентів шляхом проведення порівняльного аналізу та адаптації організаційних процесів до внутрішнього і зовнішнього середовища.

Характерними особливостями бенчмаркінгу є:

– загальносистемний характер, тобто охоплення усіх аспектів діяльності компанії;

- чітка націленість на досягнення найкращого рівня;
- практична прикладна орієнтація в знаходженні практичних рішень;
- практичне досягнення конкретних конкурентних переваг.

Основна складність застосування в управлінських цілях даного методу знаходження об'єкта порівняння, якщо на ринку слабо виражений лідер ринку також відсутність об'єктивних даних через недостатню правдивість інформації. У випадку значного відхилення показника, що аналізується, можлива поява не правдивих результатів. Але незважаючи на це, популярність застосування бенчмаркінгу пов'язано з відносною швидкістю та меншою кількістю витрат на вдосконаленню бізнес-процесів.

Отже, представимо основні переваги та недоліки розглянутих методів оптимізації товарного асортименту в табл. 1:

Таблиця 1

Переваги та недоліки методів оптимізації товарного портфелю компанії

№ п/п	Методи	Переваги	Недоліки
1	2	3	4
Аналітичні методи			
1.	<i>Матричні</i>	<ul style="list-style-type: none"> – наочність результатів – простота в застосуванні – можливість порівняння різних альтернатив за допомогою одних і тих самих показників на єдиній методологічній основі – багатofункціональне застосування 	<ul style="list-style-type: none"> – труднощі в зборі даних-інформації – важкість виміру показників відсутність синергетичного ефекту („СБО діють незалежно“) – акцент на поточний досвід та характеристики існуючого бізнесу – залежність від рівня застосування методів портфельного аналізу – обмеженість стратегіями, в яких відсутні напрямки зміни життєвого циклу продукції
2.	<i>Економіко-математичні</i>	<ul style="list-style-type: none"> – можливість визначення оптимального товарного портфелю за рахунок внутрішніх та ринкових обмежень – широка сфера використання у найрізноманітніших областях наукової та господарської діяльності 	<ul style="list-style-type: none"> – наявність точних та об'єктивних даних – володіння спеціальними знаннями
3.	<i>Класифікаційні</i>	<ul style="list-style-type: none"> – можливість групування/класифікації асортименту для прийняття управлінських рішень 	<ul style="list-style-type: none"> – обмеженість використання методів (сезонні товари, товари з коротким життєвим циклом) – неправдивість результатів внаслідок малої кількості даних
		<ul style="list-style-type: none"> – наочність результатів – можливість сполучення методів 	
Синтетичні методи			
4.	<i>Бенчмаркінг</i>	<ul style="list-style-type: none"> – багатоспрямоване використання – простота та очевидність виконання – можливість відносно швидко та з меншими витратами вдосконалювати бізнес-процеси 	<ul style="list-style-type: none"> – труднощі в обранні об'єкта порівняння – відсутність об'єктивних даних – неправдивість результатів при значному відхиленні від середнього значення показника, що аналізується

Висновки. У даній класифікації методів оптимізації асортименту компанії критеріальні ознаки не виключають одна одну, що не суперечить можливості використання декількох методів під час формування оптимального товарного

асортименту. Для досягнення високих результатів, необхідно сполучати методи, здійснюючи при цьому критичний порівняльний аналіз.

Література

1. Котлер Ф. Основы маркетинга : пер. с англ. / Ф. Котлер. – М. : Рос-тинтэр, 1996. – 704 с.
2. Крикавський Є. В. Промисловий маркетинг / Є. В. Крикавський, Н. І. Чухрай. – Львів : Нац.ун-т «Львівська політехніка», 2004. – 468 с.
3. Юлдашева О. У. Промышленный маркетинг: теория и практика / О. У. Юлдашева. – СПбГУЭФ, 2004. – 129 с.
4. Дойль П. Менеджмент: стратегия и тактика. – СПб : Питер, 1999.
5. Лагун М.І. Послідовність проведення комплексного аналізу фінансового стану підприємства // Формування ринкових відносин в Україні (укр.). – 2006. – № 6. – С.31-36.

Формування економічної стійкості підприємства в ринковій економіці

Розглянуто генезис підходів, щодо визначення стійкості соціально-економічних систем. Вказано, що проблема стійкості повинна досліджуватися з позиції системного підходу. Виділені основні принципи, які використовуються при формуванні економічної стійкості підприємства

The genesis of approaches to determine the stability of the socio-economic systems. Indicated that the problem of stability should be investigated from the standpoint of a systematic approach. The basic principles used in the formation of the economic viability

Ключові слова: *стійкість, збурення, економіко-математичне моделювання, стан системи*

Вступ. Управління соціально-економічними процесами стосується вищих і найбільш складних суспільних форм руху матерії і людського буття. Суть управління полягає у свідомому, цілеспрямованому впливі на процеси, їх перетворення, для того, щоб забезпечити оптимальну реалізацію програми суб'єкта управління. У цьому зв'язку його завдання полягає в тому, щоб привести систему у відповідність з притаманними їй об'єктивними законами і тенденціями, тобто досягти відповідності суб'єктивної діяльності людей вимогам об'єктивних економічних законів.

Кожен суб'єкт економіки - підприємство, галузь, регіон, держава - функціонують відповідно до поставленої перед ними метою. У загальному випадку набір цілей кожного економічного суб'єкта та ієрархія цих цілей індивідуальні і унікальні, але головне в тому, що вони існують, і суб'єкт економіки завжди намагається функціонувати у відповідності з поставленими цілями. Для досягнення поставленої мети визначається набір ресурсів, і послідовність дій у часі, які, на думку керуючого органу, приведуть до бажаних результатів.

Дії по досягненню мети проводяться не спонтанно, а відповідно з певною програмою. На структуру алгоритму, закладеного в програму досягнення мети, впливають і такі параметри функціонування суб'єктів економіки, якими в рамках даної структури або принципово неможливо управляти, або управління відбувається з великою затримкою. Однак параметри, що впливають на структуру алгоритму, зазнають такі зміни в часі, які можуть докорінно змінювати алгоритм або взагалі роблять поставлену мету недосяжною.

Зміни, які зазнають параметри, відбуваються як закономірно, так і випадково, тому в загальному випадку вони не можуть бути передбачити точно, внаслідок чого спостерігається деяка невизначеність їх значень.

З іншого боку, суб'єкт, перед яким стоїть певна мета, володіє певним "запасом міцності" - такими особливостями, які дозволяють реалізовувати поставлену мету за певних відхилень впливають параметрів; або існуючих в момент прийняття рішення, або від оцінок їх майбутніх значень. Таким чином, величина відхилень впливають параметрів, при якій досяжна мета функціонування суб'єкта економіки, визначає запас міцності організації, необхідний для стійкості даного суб'єкта, по відношенню до цих відхилень.

Постановка проблеми. У промислово розвинених країнах проблему стійкості підприємства розглядають, насамперед, у зв'язку з конкурентоспроможністю і можливостями уникнути банкрутства. У західній літературі стійке підприємство визначається як підприємство, що забезпечує собі високу частку на ринку, при отриманні нормального рівня прибутку.

При цьому під стійкістю підприємства розуміється її здатність протягом певного часу зберігати показники діяльності в допустимих межах.

Даний підхід до визначення поняття стійкості буде розглянуто в даній роботі, саме таке трактування лежить в основі аналізованого поняття економічної стійкості підприємства. Слід звернути увагу на те, що під стійкістю розуміється не стабільність, як відсутність глибоких змін, а надійність і ефективність роботи системи.

Результати. Дослідження стійкості підприємства розпочалося на початку 20-го століття. Вітчизняні і західні вчені у своїх працях намагалися визначи-

ти принципові підходи в оцінці, прийоми і методи, що дозволяють дати кількісну оцінку. Однак принциповою особливістю в напрямках досліджень було те, що вітчизняні вчені робили акцент на виробничій стороні оцінки, західні ж, у свою чергу, більше акцентували увагу на фінансовому стані компаній.

Для особи, що приймає рішення, важливо знати ступінь стійкості суб'єкта, щодо функціонування якого приймається рішення, до можливих відхилень параметрів, щоб оцінити, наскільки досяжна поставлена мета в майбутньому і прийняти рішення вже з урахуванням можливості досягнення мети.

Економічний зміст категорії «стійкість» нерозривно пов'язаний з філософським визначенням цього поняття.

Під стійкістю будь-якого явища чи процесу мається на увазі «твердість, стійкість, надійність, сталість, перебування в одному стані, здатність зберігати даний стан, незважаючи на дію різних сил».

На нашу думку, це визначення є надто загальним для використання при визначенні стійкості підприємства. Розглядаючи його, незрозуміло які саме характеристики («надійність, сталість, перебування в одному стані, здатність зберігати даний стан, незважаючи на дію різних сил») визначають стійкість об'єкта. Як вже було зазначено раніше, під стійкістю розуміється «не стабільність, як відсутність глибоких змін, а надійність і ефективність роботи системи».

Поняття «стійкість» знаходить застосування в різних областях наукового знання: так термін «стійкість системи» (об'єкта, явища, процесу) застосовується в понятійному апараті природничих дисциплін.

У цих дисциплінах стійкість системи розглядається, як «здатність динамічної системи підтримувати запланований режим функціонування, незважаючи на зовнішні збурення». «Здатність системи відновлювати початковий (або близький до нього) стан після якого-небудь збурення, яке проявляється у відхиленні параметрів системи від номінального значення».

З точки зору кібернетики можна запропонувати наступне визначення: соціально-економічна система функціонує стало за певним параметром, якщо відхилення даного параметра не перевищує допустимої величини, а перешкоди можуть бути компенсовані в певних межах. Перешкоди, в кібернетичі, - це

збурення, що призводять до відхилення від нормальної поведінки.

Великий внесок в розвиток теорії про самоорганізацію матерії і стійкості систем зробив А.М. Ляпунов, який в 1935 році вперше дав строгу постановку задачі про стійкість.

Теорія стійкості по Ляпунову знаходить застосування в задачах економіко-математичного моделювання. Критерієм стійкості в даній теорії є мінімум відхилень значень функції від встановленого параметра: «розв'язок вважається стійким за Ляпуновим в тому випадку, якщо мала зміна початкових умов не може викликати істотних змін розв'язку».

У теорії систем під стійкістю розуміють «збереження запланованої траєкторії (в межах відхилення) поведінки системи, яка може бути як висхідна так і низхідна. Аналогічно і значення кінцевих показників, що визначають стійкість, можуть змінюватися у часі, а можуть залишатися стабільно незмінними. Залежно від динаміки відповідних показників можуть бути розглянуті різні види стійкості: зростаюча, спадна і стабільна.

Таким чином, стійкість - властивість системи повертатися у вихідний або близький до нього стан, після виходу з нього, в результаті якого-небудь впливу. Нестійка система не повертається до стану рівноваги, з якого вона з тих чи інших причин вийшла, а безперервно віддаляється від нього або здійснює біля нього неприпустимо великі коливання.

Розглянувши застосування стійкості в природничих дисциплінах, і в теорії систем ми можемо стверджувати, що саме дана точка зору переважає і серед економістів. Найбільш часто зустрічається визначення економічної стійкості підприємства - як «здатності економічної системи повертатися до свого попереднього стану».

Так, на думку Л.Л. Терехова, стосовно економічних систем: "Стійкість - це здатність системи функціонувати в станах, близьких до рівноважного, в умовах постійних зовнішніх і внутрішніх збурюючих впливів".

Цієї ж думки дотримується Федько В.П., деталізуючи чинники, що формують економічну стійкість і етапи проведення її оцінки: «... економічна стійкість господарюючих систем являє собою здатність системи до відновлення

певних її параметрів при їх відхиленні в результаті впливу збурюючих чинників. Таким чином, стійкість господарюючого суб'єкта досягається взаємним врівноваженням різних результатів діяльності: виробничогосподарських, економічних та організаційних ». Отже, завдання оцінки економічної стійкості полягає в оцінці дій, що забезпечують умови досягнення рівноваги матеріальних і фінансових потоків підприємства. Тут доречно навести заперечення яке було вказано в критиці визначення стійкості, застосовуваного в теорії систем: відновлення базових параметрів може відбутися через певний проміжок часу, а може і не відбутися, у разі іншої композиції чинників.

Аналогічно В.П. Федько міркує і М. Блауг: у сучасній економічній теорії під «стійкістю» розуміють необхідна умова, при якому система повинна повертатися в стан рівноваги після будь-якого малого «потрясіння». Дане визначення видається більш вірним, але слід врахувати, що це відбувається за рахунок більш сильного узагальнення і абстрагування, тобто поняття стійкості є надто загальним, розпливчастим.

Стабільне ринкове становище господарюючого суб'єкта залежить від місця, ролі, ступеня його участі на ринку товарів і послуг. Прагнення підприємства до міцності і стійкості передбачає вивчення та оцінку ринку, його сегментації, визначення потреби в передбачуваному товарі, аналіз і оцінку конкурентів, оцінку параметрів товару.

Необхідно розглянути позицію вчених-економістів, які зводять економічну стійкість підприємства до стану його фінансового становища. При цьому важливими ознаками вважається його платоспроможність, оцінюються грошові потоки та інші показники підприємства.

Найбільш повним, на нашу думку, є визначення економічної стійкості, в якому підприємство розглядається з точки зору системного підходу, а стійкість є властивістю даної системи, яке визначає стан складових її підсистем.

У моделюванні та прогнозуванні повинен бути передбачений аналіз і прогноз не тільки фінансово-економічних показників, але і виробничих і соціальних. Діалектика розвитку підприємств повинна полягати в оптимальному поєднанні виробничих і фінансових структур, їх функцій, механізмів функціону-

вання.

В даний час саме неоптимальний поєднання виробничих і фінансових структур та їх функцій є основною причиною недостатньої адаптації підприємства до різних перетворень.

Таким чином, економічна стійкість - це такий стан підприємства, при якому найважливіші підсистеми управління здатні регулювати фактори, що визначають економічне зростання і повертати систему в стан нової рівноваги.

Як наукова категорія економічна стійкість відображає особливий стан господарської системи в складному ринковому середовищі, характеризує її цілеспрямованість, її рухи в сьогоденні і прогнозованому майбутньому. Вона синтезує в собі сукупність властивостей самої системи і найважливіших складових її виробничої і комерційної діяльності.

Висновки. У зв'язку з багатогранністю поняття «стійкість виробництва» проблема оцінки стійкості повинна досліджуватися з точки зору системного підходу. Для системи, що розвивається, характерні, з одного боку, стійкість структури, а з іншого - втрата стійкості, руйнування однієї і створення іншої стійкої структури.

Процес розвитку можна представити як послідовність циклів еволюційної зміни станів всередині циклу, із стрибкоподібним переходом в кінці циклу на якісно новий рівень, що означає початок нового циклу розвитку. Наслідком циклічного розвитку є незворотність, тобто неможливість переходу від новоствореної структури до старої зруйнованої структури. Таким чином, розглядаючи підприємство необхідно враховувати його постійний розвиток.

Виходячи з вищесказаного, можна виділити основні принципи, які використовуються при формуванні економічної стійкості підприємства. По-перше, поняття стійкості має бути розглянуто з точки зору системного підходу, а значить необхідно виділити і розглянути в сукупності зв'язків і відносин всі підсистеми функціонування підприємства. По-друге, процес розвитку являє собою послідовність циклів, тобто безперервна зміна чинників, що визначають економічну стійкість підприємства. По-третє, саме існування підприємства, його діяльність говорить про певний рівень стійкості, що дозволяє говорити про

оцінку останнього, виключаючи те значення стійкості, яке неминуче веде до ліквідації підприємства.

Процес забезпечення стійкого стану підприємства полягає в регулюванні фінансово-економічних, організаційно-технічних та інформаційних факторів через відповідні підсистеми управління.

Література

1. Алексеенко Н.В. Устойчивое развитие предприятия как фактор экономического роста // Экономика і організація управління: зб. наук. пр. – Вип. № 3 / під. заг. ред. П.В. Єгорова. – Донецьк: ДонНУ, Каштан, 2008. – С. 59-65.
2. Анохин С.Н. Методика моделирования экономической устойчивости промышленных предприятий в современных условиях. – Саратов: Саратов. гос. техн. ун-т, 2000. – 40 с.
3. Ареф'єва О.В., Городянська Д.М. Економічна стійкість підприємства: сутність, складові та заходи з її забезпечення // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – №8. – С.83–90.
4. Блауг М. Економічна теорія в ретроспективі / М. Блауг. — К.: Основи, 2001. — 670 с.
5. Бугай В.З., Омельченко В.М. Аналіз та оцінка фінансової стійкості підприємства // Держава та регіони. – 2008. – № 1. – С. 34–39.
6. Бурда А.І. Методичні підходи до оцінювання впливу складників тріади потенціалу на сталий розвиток підприємства // науковий вісник НЛТУ України: зб. наук.-техн. пр. – Львів: РВВ НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19.12. – 336 с. – С. 141–153.
7. Василенко А.В. Менеджмент устойчивого развития предприятий: монография. – К.: Центр учебной литературы, 2005. – 648 с.
8. Колодізєв О.М., Нужний К.М. Дослідження сутності та змісту економічної стійкості підприємства // науч.-техн. сб.: Коммунальное хозяйство городов. – 2007. – №78. – С.238–243.
9. Кучерова Е.Н. Современный подход к устойчивому развитию

предприятия // Вестник Оренбургского государственного университета. – 2007. – № 9. – С. 76 – 81.

10. А. М. Ляпунов: Общая задача об устойчивости движения (диссертация и статьи). – 2 изд. – Л.-М.. – 1935.

11. Сімех Ю.А. Визначення поняття конкурентостійкості підприємства // Вісник Міжнародного Слов'янського університету. Серія «Економічні науки». – Т. X. – 2007. – № 1. – С. 12 – 16.

12. Пелих А.С., Терехов Л.Л., Терехова Л.А. Экономико-математические методы и модели в управлении производством. – Ростов Н/Д: «Феникс», 2005. — 248 с.

13. Федько В.П. Рыночная устойчивость промышленности. Монография.: Ростов-Н/Д: РГЭА. 2000. – 320 с.

14. Шандова Н.В. Оцінка загальної стійкості розвитку промислового підприємства // Економічний простір: зб. наук. пр. – № 21. – Дніпропетровськ: ПДАБА, 2009. – С.276–292.

Особливості конкуренції в банківському секторі України

В статті розглянуто проблеми розвитку та функціонування банківської системи України в умовах всезростаючої конкуренції, досліджено сутність банківської конкуренції та її особливості на сучасному етапі.

In the article the problems of development and functioning of the banking system of Ukraine are considered in the conditions of competition, essence of bank competition and her feature is investigational on the modern stage.

Ключові слова: конкуренція, банківська конкуренція, банківський продукт, банківська система, ринкова ситуація.

Вступ. Банківська система є однією з найважливіших ланок ринкової економіки. Адже банки забезпечують акумулювання та перерозподіл тимчасово вільних фінансових ресурсів, створюючи можливості для їх ефективного використання суб'єктами господарювання, громадянами та державою. Важливим складовим компонентом механізму ринкової економіки є конкуренція. Одним із завдань держави на цьому шляху є забезпечення захисту конкуренції в банківському середовищі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема конкуренції на ринку фінансових послуг, конкурентна позиція банку, напрями досягнення конкурентних переваг банків та способи формування конкурентного середовища висвітлюється в працях багатьох українських та зарубіжних авторів, а саме: М. Портер, Й. Шумпетер, І. Лютий, А. Пржанової, О. Юрчук, О. Черняк, Ю. Коробов А. Камінський, А. Керімов, В. Корнев.

Однак, не зважаючи на значний інтерес до зазначених проблем низка питань, пов'язаних із загостренням конкуренції в банківській сфері і посиленням вимог до діяльності банківських інститутів не знайшли належного відображення в наукових дослідженнях.

Метою статті є розкрити суть поняття банківська конкуренція і проаналізувати основні тенденції розвитку банківської системи в умовах конкуренції.

Виклад основного матеріалу. Ринкова конкуренція створює умови для якісного задоволення потреб споживачів, а її обмеження чи спотворення окремими суб'єктами господарювання призводить до негативних наслідків для інших учасників ринку і, насамперед, споживачів. Для України, яка сьогодні знаходиться на шляху до побудови соціально орієнтованої ринкової економіки, необхідним є забезпечення максимально ефективного функціонування банківської системи, що призведе до інтенсифікації руху капіталу й можливості його інвестування на користь розвитку економіки та зростання добробуту суспільства. Одним із завдань держави на цьому шляху є забезпечення захисту конкуренції в банківському середовищі.

Поняття «конкуренція» складалося історично. Його еволюції, що знайшла віддзеркалення в класичних і новітніх роботах вітчизняних і зарубіжних вчених, дає можливість сформуванню всестороннього уявлення про сучасну ситуацію в банківській сфері економіки України, особливості банківською конкуренції в умовах реалій XXI століття, виявити проблемні моменти в практиці формування і реалізації конкурентних переваг в системі банків.

А. Сміт розглядав конкуренцію як суперництво індивідуальних покупців на ринку за найвигідніші умови купівлі продажу товарів та наголошував на силі особистого інтересу як внутрішньої пружини конкуренції. Проте, переслідуючи свої власні інтереси, людина «часто більше служить інтересам суспільства, ніж тоді, коли свідомо прагне це робити» [8, 352].

В праці А. Сміта, проаналізовано ряд аспектів діяльності Англійського і шотландських банків та визначено «вільна конкуренція примушує усіх банкірів проявляти велику передбачуванисть в операціях зі своїми клієнтами, щоб їх суперники не відвернули цих останніх до себе» [7, 356].

У дослідженні Д. Рікардо простежується ідея обмеження обмеження конкуренції. Спираючись на досягнення класичної школи політичної економії, Карл Маркс і Фрідріх Енгельс запропонували свою концепцію суспільного розвитку. Зокрема, К. Маркс вважав, що «конкуренція є не що інше, як внутрішня природа капіталу, його матеріальне визначення, що проявляється і

реалізується у взаємній дії багатьох капіталів один на одного, не що інше, як внутрішня тенденція, що виступає у формі зовнішньої необхідності». Він підкреслював, що в умовах капіталізму «конкуренція є змагання ради прибутку» та спонукає до створення нових продуктивних сил. Маркс досліджував проблему взаємин конкуренції і монополії: «монополія продукує конкуренцію, конкуренція продукує монополію. Монополісти конкурують між собою, конкуренти стають монополістами», «монополія може існувати лише завдяки тому, що вона постійно вступає в конкурентну боротьбу» [5,161].

Й. Шумпетер стверджував, що «з точки зору економічного зростання, конкуренція є суперництвом старого з новим: нові товари, нові технології, нові джерела забезпечення потреб, нові типи організації. Виготовляти - означає комбінувати наявні в нашій сфері речі і сили... » [9,158].

Американські економісти К.Р. Макконнелл і С.Л. Брю відзначали, що: «при конкуренції покупці - це хазяїн, ринок - їх агент, а підприємство - їх слуга»³. На їх думку, сила конкуренції в тому, що вона «контролює або направляє мотив особистої вигоди таким чином, що він автоматично і мимоволі сприяє найкращому забезпеченню інтересів суспільства. Концепція "невидимої руки" полягає в тому, що, коли фірми максимізували свій прибуток, суспільний продукт також максимізувався» [4,95].

Ю. І. Коробов вважає, що «банківська конкуренція - економічний процес взаємодії і суперництва кредитних організацій і інших учасників фінансового ринку, в ході якого вони намагаються закріпити за собою надійне місце на ринку банківських послуг з метою максимально задоволення різноманітних потреб клієнтів і отримання найбільшого прибутку» [2].

На думку А. Е. Пржанової, банківська конкуренція – это «динамічний процес суперництва комерційних банків і інших кредитних інститутів з приводу встановлення цін і об'ємів пропозиції банківських послуг, а також з приводу формування цін і об'єму попиту на кредитні ресурси, в ході якого вони прагнуть забезпечити собі надійне положення на ринку кредитів і банківських послуг» [6].

Отже, конкуренція в банківській сфері є динамічним процесом, у ході якого комерційні банки, шляхом використання інструментів маркетингу, намагаються розширити ринкову частку, збільшити обсяги продажів банківських

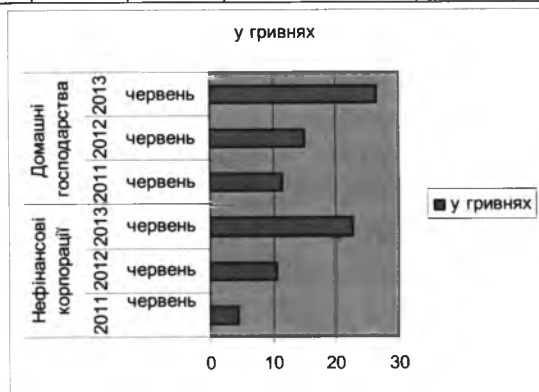
продуктів і послуг, досягти високого прибутку [3, 74]. Банківська конкуренція – це процес суперництва банків між собою та з іншими фінансово-кредитними інститутами, у ході якого вони прагнуть забезпечити собі провідні позиції на ринку банківських послуг.

На сучасному етапі банківська система перебуває в умовах жорсткої конкурентної боротьби.. Клієнти банків і їх очікування за останні три роки сильно змінилися: спостерігалось зниження лояльності до банківських установ. Про це свідчить і те свідчать зміти в структурі депозитного портфелю комерційних банків, де переважають короткострокові депозити та спостерігається зростання депозитних ставок як у вітчизняній так в іноземній валюті[10].

Таблиця 1

Процентні ставки за депозитами, % річних

Показники	Нефінансові корпорації			Домашні господарства		
	2011	2012	2013	2011	2012	2013
	червень	червень	червень	червень	червень	червень
Процентна ставка за депозитами, %	4	0,5	2,7	1,4	5,0	6,5



Протягом I кварталу 2014 року динаміка депозитів резидентів формувалася під впливом соціально-політичного напруження та зміни курсу

гривні до основних іноземних валют. Посилення невизначеностей та негативних очікувань в економічних агентів призвели до зменшення залишків депозитів як у національній, так і в іноземній валюті. Водночас у гривневому еквіваленті депозити резидентів зросли за рахунок курсових різниць. Насамперед зниження спостерігалось на рахунках домашніх господарств. Серед депозитів нефінансових корпорацій переважно

скоротилися короткострокові депозити в національній валюті. Нові депозитні договори протягом кварталу укладалися переважно з нефінансовими корпораціями [10].

Головним фактором, який визначає привабливість вітчизняної банківської системи для іноземного інвестора є отримання вищого прибутку з урахуванням прийнятного ризику, тому із входженням у банківську систему країни частка іноземного капіталу залежить від величини банківської чистої маржі, прибутковості банківського сектору (Табл. 2), економічної та політичної стабільності, кредитоспроможності країни, економічних факторів (рівня інфляції, ВВП на душу населення, реальних процентних ставок), особливостей банківських систем [3, с. 123].

Варто відзначити, що з розвитком банківського сектору України іноземні банки почали активніше створювати розгалужену мережу філій, займаючись роздрібним бізнесом та обслуговуванням українських компаній, тим самим посилюючи конкуренцію на ринку банківських послуг. Так, станом на 01.01.2012 р. питома вага іноземного капіталу в банківській системі України досягла максимального рівня за останні 7 років і становила 41,9%, а це – 53 банки: із них 22 з 100-відсотковим іноземним капіталом, у докризовий період цей показник становив 35 % (Табл. 2) [10].

Таблиця 2

/п	Показники	Дата						
		2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.
	Кількість банків, які мають ліцензію на здійснення банківських операцій	70	75	84	82	76	76	76
.1	з них: з іноземним капіталом	5	7	3	1	5	3	3
.2	у т.ч. з 100% іноземним капіталом	3	7	7	6	0	2	2
	Частка іноземного капіталу у СК банку, %	7,6	5,0	6,7	5,8	0,6	1,9	9,5
	ROA, %	,61	,50	,03	4,38	1,45	0,76	,45
	ROE, %	3,52	2,67	,51	32,52	10,19	5,27	,03
	Чиста процентна маржа	,30	,03	,30	,21	,76	,32	,51

Головним фактором, який визначає привабливість вітчизняної банківської системи для іноземного інвестора є отримання вищого прибутку з урахуванням прийнятної ризику, тому із входженням у банківську систему країни частка іноземного капіталу залежить від величини банківської чистої маржі, прибутковості банківського сектору, економічної та політичної стабільності, кредитоспроможності країни, економічних факторів (рівня інфляції, ВВП на душу населення, реальних процентних ставок), особливостей банківських систем [Зс., 123].

В умовах всезростаючої конкуренції, банки шукають способи завоювати клієнтів – залучаючи кращих аналітиків, впроваджуючи більше інновацій і використовуючи усе більш сучасну інфраструктуру. Ще одна велика зміна - державне регулювання. Жорсткі вимоги до капіталу і всезростаючий контроль над ризиками, спонукатимуть банківські установи до більш якіснішого управління капіталом і ризик-менеджментом. Усі ці зміни приведуть до того, що банкам стане важче підтримувати доходність, і з'являться передумови для усе більш серйозної конкуренції.

Банкам, що роблять ставку на роботу з середнім і малим бізнесом, доведеться рухатися у бік універсалізації, розвиваючи роздрібний бізнес і намагатись підвищити рентабельність.

Відкриття депозитних вкладів на сьогодні є першим кроком на шляху до співпраці банку і клієнта. Відкриття депозитного рахунку дозволяє зацікавити клієнта в отриманні інших послуг, які надає комерційний банк і сформувавши механізм різнопланової співпраці клієнта з банком. Ефективна депозитна політика повинна бути взаємопов'язаною із кредитною політикою, що сприятиме забезпеченню ліквідності, фінансової стійкості і прибутковості комерційного банку.

Загострення конкуренції на депозитному ринку зобов'язує банківські установи до запровадження якісно нових депозитних інструментів та створення нових банківських продуктів.

В депозитній політиці комерційних банків слід говорити і про цінову конкуренцію. Протягом 2014 року процентні ставки за депозитами сягають 25% і більше. Дорогі банківські ресурси ведуть до зростання цін на банківські послуги.

Банкам, що бажають перемогти в «битві» за клієнтів треба розвивати географічну експансію: розширення мережі відділень в регіонах з одночасним активним розвитком надання послуг через інтернет в найближчій перспективі попит на цю послугу буде зростати.

В процесі роботи з клієнтами перед банківською установою постають дві основні мети: залучення нових покупців (розширення клієнтської бази) та утримання вже існуючих клієнтів (управління лояльністю). На початкових етапах банк змушений значну частину власних ресурсів витратити на залучення

клієнтів і приділяти основну увагу нарощуванню клієнтської бази. По мірі стабілізації положення на ринку грошово-кредитна установа починає перейматися проблемами утримання клієнтів і підвищення їх лояльності.

Саме тому, банки намагаються встановити довгострокові партнерські відносини з кожним клієнтом, що базується на управлінні його лояльністю, в цілях максимального задоволення індивідуальних потреб споживача. Покупці банку повинні розглядатись не як «загальна маса», а як індивіди зі своїми потребами і перевагами, орієнтуючись на які, банківська установа змінює принципи стратегічного планування та власної діяльності взагалі. Таким чином, за рахунок встановлення тривалих партнерських відносин з клієнтами забезпечуються гнучкість і стійке положення банку на ринку.

Щоб комерційний банк розглядався як конкурентоспроможний гравець на ринку банківських послуг слід виділити ряд характеристик: стабільність та імідж банку, розгалужена мережа підрозділів, професіоналізм та корпоративна культура кадрів; кількість і якість послуг; впровадження інноваційних продуктів, інновації в управлінській сфері, що відповідають структурі ринку і рівню конкуренції, прозорість банківської діяльності, економічна і інформаційна безпека, ефективність інвестиційних вкладень, знання ринку, прогнозування попиту, якість маркетингу, фінансування реального сектора вітчизняної економіки.

Висновки. В мовах всезростаючої конкуренції українські банки змушені удосконалювати стратегічне планування та вивчати ринок, щоб адаптуватись до умов ринкового середовища і досягти намічених результатів. З одного боку, конкуренція в банківському секторі виступає стимулятором якості банківських послуг, а, з іншого боку, перешкоджає здешевленню ресурсів банку. Комерційні банки все частіше розвиток власного бізнесу адаптують до бізнесу своїх клієнтів.

Література

1. Керимов А. Т. Укрепление конкурентной позиции банка на основе реинжиниринга бизнес-процессов : дис. ... канд. экон. наук : спец. 08.00.10 «Финансы, денежное обращение и кредит» / Керимов Асан Тальятатович. – Симферополь, 2009. – 175 с.
2. Коробов Ю. И. Теория банковской конкуренции / Ю. И. Коробов. – Саратов, 1996. – 147 с.
3. Лютий І.О., Солодка О.О., Банківський маркетинг: підручн. [для студ. вищ. навч. закл.] – К.: Центр учбової літератури, 2009. – с. 74-75.
4. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс. Принципы, проблема и политика. В 2-х т. Пер. с англ. Т. 1. М., Республика, 1992. С. 95.
5. Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения. 2-е изд. Т. 46. Ч. 1. М., 1968. С. 391
6. Пржанова А. Е. Взаимодействие собственности и конкуренции в современной России : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.01 «Экономическая теория» / А. Е. Пржанова. – Волгоград, 2004. – 23 с.
7. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов // Антология экономической классики. В. Петти. А. Смит. Д. Рикардо. М., 1993. С. 186.(356)
8. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. М., 1962. С. 332.
9. Шумпетер Й. Теория экономического развития (Исследование предпринимательской прибыли, капитала, процента и цикла конъюнктуры). М., 1982. С. 158.
10. Статистичний бюлетень [Електронний ресурс]. - Режим доступу http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=57897

Сценарний підхід до оцінки впливу науково-інноваційної діяльності на економіку України

У статті розроблено імітаційну системно-динамічну модель економічного зростання, яка, на основі розроблених сценаріїв, дозволяє оцінювати вплив науково-технічної та інноваційної діяльності на зміну основних макроекономічних показників.

System dynamics simulation model of economic growth have developed in the article. It bases on the scenarios and allows evaluating the impact of science, technology and innovation to change the main macroeconomic indicators.

Ключові слова: оцінка впливу, науково-інноваційна діяльність, економічне зростання, імітаційне моделювання, сценарний підхід.

Вступ. На сучасному етапі розвитку суспільства результати науково-інноваційної діяльності покликані вирішувати широке коло завдань, пов'язаних не лише із забезпеченням економічного зростання країни, а й з подоланням глобальних проблем, пов'язаних із зміною клімату, ефективним використанням енергетичних ресурсів, демографією, охороною здоров'я та ін. В Україні науково-інноваційна складова не відіграє суттєвої ролі навіть в якості основного фактору виробництва [1].

Постановка завдання. Метою даної статті є розробка інструментарію оцінювання впливу обсягів фінансування наукових і науково-технічних робіт та стимулювання інноваційної діяльності суб'єктів господарювання на зміну макроекономічних показників.

Результати дослідження.

Економіка країни є складною динамічною системою, тому для опису її поведінки та вивчення можливих варіантів розвитку у майбутньому доцільно використовувати імітаційну системно-динамічну модель, що дає можливість використовувати одночасно різні математичні методи, неперервний час моделювання та дозволяє враховувати високий рівень абстракції.

Аналіз статей за 1990-2009 рр., проведений М. Уріоною на основі трьох баз даних Web of Knowledge, Scopus та System Dynamics Society Database, дозволив виокремити п'ять основних компонент, які найчастіше входять до скла-

ду моделей інноваційних систем: фінанси, наука та технології, виробництво, ринок, робоча сила [2]. На основі досвіду попередніх розробок, автором запропонована власна імітаційна системно-динамічна модель інноваційної системи, яка описує основні зв'язки інвестицій, їх використання на дослідження і розробки, результати наукові та(або) технологічні, які наприкінці забезпечують певний рівень інноваційного потенціалу

М. Кунк здійснив огляд різних підходів до вивчення інновацій з використанням методів системної динаміки і дійшов висновку щодо необхідності вивчення та моделювання інновацій на різних рівнях аналізу: галузь, продукт, організація, процес [3]. Одержані результати на одному рівні не можуть бути на пряму перенесені на інший рівень, а ієрархічні зв'язки між рівнями невідомі. Автор пропонує окремі власні підходи до моделювання на кожному з названих рівнів.

В цілому, аналіз світових тенденцій останніх років щодо імітаційного моделювання науково-технічного розвитку та інновацій демонструє зміщення акценту на рівень окремих послуг, продуктів, ринків (К. Лерх, К. Хуанг, Б.Хеслоп та ін.) [3, 5, 5]. Значна частина робіт, присвячених моделюванню розвитку науки та інновацій на макrorівні обмежується розробкою концептуальної моделі без проведення експериментів з нею на основі кількісних даних. Дослідження вітчизняних авторів цієї проблематики за допомогою імітаційних моделей мають фрагментарний характер.

Українськими вченими на базі методології Дж. Форрестера у середині 90-х років була розроблена імітаційна модель динаміки зміни основних показників соціально-економічного розвитку України [6]. В якості змінних стану поряд з чисельністю населення, оцінкою величини природних ресурсів та фондів, відносною величиною забруднення природного середовища та відносною частини фондів, що задіяні у сільському господарстві, використана інтегральна оцінка інтелекту суспільства та оцінка частини інтелекту, яка використовується у сільському господарстві. Введення у розгляд інтелектуального капіталу країни надає моделі перевагу перед іншими, однак відкритим залишилось питання, наскільки оцінка інтелекту нації пов'язана з науковою, науково-технічною, інноваційною діяльністю.

Існують розробки українських авторів у сфері імітаційного моделювання розвитку регіонів, в яких приділяється певна увага інноваційному розвитку. Так, у рамках розробки стратегії стійкого розвитку Харківської області в 2010 році була побудована імітаційна модель регіону, яка стала основою для здійснення сценарного дослідження [8].

Блок «Інноваційна діяльність» використовується для моделювання динаміки обсягів реалізованої інноваційної продукції в залежності від витрат на інноваційну діяльність в розрізі видів діяльності, які забезпечують переважну більшість реалізованої інноваційної продукції регіону. В результаті здійсненого сценарного моделювання виявлена перевага саме інноваційних сценаріїв, які дозволяють підвищити рівень науково-технічної та інноваційної складових стійкого розвитку області. Основний акцент в інноваційних сценаріях при цьому зосереджено на зростанні фінансування виробництва інноваційної продукції протягом усього досліджуваного в моделі періоду.

В основу даної розробки покладена імітаційна системно-динамічна модель, яка складається з трьох основних блоків, зв'язки між якими відображені на рис. 1.

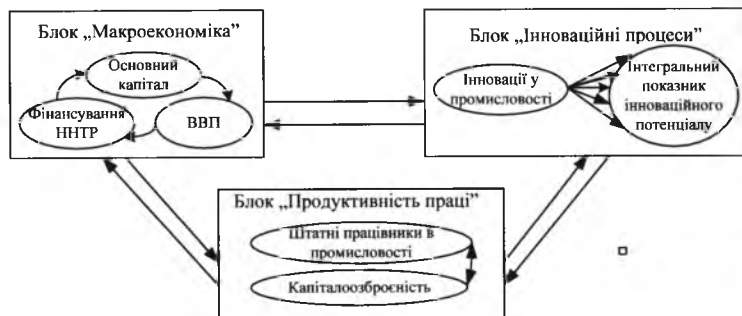


Рис. 1. Схема основних блоків моделі

Згідно макроекономічної теорії накопичення фізичного капіталу є одним з основних факторів економічного зростання. У зв'язку з цим змінною рівня блоку «Макроекономіка» обрано саме основний капітал. Таким чином моделюється рух фінансових потоків від інвестицій в основний капітал до обсягів виробництва промислової продукції, який є вихідним показником. Ще одним вихідним показником блоку є експорт науково-дослідних і дослідно-конструкторських послуг (рис.2).



Рис. 2. Діаграма причинно-наслідкових зв'язків та потоків блоку "Макроекономіка"

В результаті проведеного дослідження визначено взаємозв'язок продуктивності праці та витрат на інноваційну діяльність. Зростання продуктивності праці призводить до скорочення кількості штатних працівників в промисловості. Крім того, вихідним параметром блоку є капіталоозброєність, яка також залежить від витрат на інноваційну діяльність та обчислюється як відношення обсягів основного капіталу до кількості працюючих в промисловості. Початкове значення рівня «Продуктивність праці» відповідало рівню 2000 р. – 33,98 млн грн на 1 тис. осіб. Виявлене скорочення працюючих в промисловості підсилюється відсутністю пропорційного зростання виробничих потужностей. При цьому спостерігається збільшення капіталоозброєності,



Рис. 3. Діаграма причинно-наслідкових зв'язків та потоків блоку "Продуктивність праці"

До блоку «Інноваційні процеси» увійшли п'ять змінних, які згорталися в інтегральний показник інноваційного потенціалу:

$$I = x_1v_1 + x_2v_2 + x_3v_3 + x_4v_4 + x_5v_5,$$

де x_1 – частка інноваційно активних підприємств, x_2 – частка підприємств, які впроваджують інновації, x_3 – частка підприємств, які впроваджують інноваційні процеси, x_4 – частка обсягу експорту у загальному обсязі реалізованої інноваційної продукції, x_5 – частка витрат на інноваційну діяльність в обсягах інвестицій в основний капітал; V_1, V_2, V_3, V_4, V_5 – значення вагових коефіцієнтів показників інноваційної діяльності (відповідно 0,18, 0,21, 0,26, 0,19, 0,16).

Одержані значення складових та інтегральний показник інноваційного потенціалу наведені в таблиці 1.

Таблиця 1

Динаміка значень інтегрального показника та його складових

ік	x_1	x_2	x_3	x_4	x_5	I
001	16,15	14,30	14,44	3,73	30,50	12,0 8
002	17,53	14,60	19,94	3,43	35,10	13,0 6
003	15,36	11,50	15,51	4,89	37,10	12,9 1
004	13,70	10,00	16,09	4,90	42,50	13,1 5
005	11,90	8,20	16,42	4,10	50,00	13,8 6
006	11,20	10,00	13,75	2,70	41,40	12,0 9
007	14,20	11,50	16,86	4,99	36,50	12,8 4
008	13,00	10,80	15,65	5,42	51,60	14,8 9
009	12,80	10,70	13,79	4,90	42,00	12,9 9
010	13,80	11,50	13,74	5,60	40,70	13,2 0

Використання часового інтервалу без включення 2011-2012 років зумовлено відсутністю даних офіційної статистики за деякими показниками, що зробило неможливою побудову однорідних рядів.

Для імітаційного моделювання були використані рівняння, значення нормованого коефіцієнту детермінації яких становило 0,75 і вище. Одержані величини t-статистики Стьюдента порівнювались з табличними значеннями розподілу випадкової величини, які відповідають рівню значущості 0,05. Перевірка реалістичності моделі здійснювалась за допомогою коефіцієнту невідповідності Тейла.

З метою оцінки залежностей макроекономічних показників від зміни параметрів науково-інноваційної діяльності, були розроблені відповідні сценарії (рис.4).

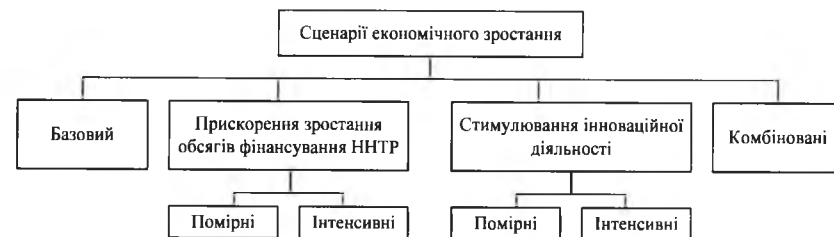


Рис. 4. Основні сценарії моделювання впливу науки та інновацій на економічне зростання

За виключенням базового, сценарії відрізнялися обсягами фінансування ННТР та кількісними характеристиками інноваційної діяльності суб'єктів господарювання, що дало можливість визначити варіанти розвитку економічних процесів у випадку реалізації різних напрямів державної політики. Результати реалізації базового сценарію, який припускає збереження поточних тенденцій в економіці країни, демонструють уповільнення темпів приросту основних макроекономічних показників, починаючи з 2014 року.

Найвищі економічні показники досягаються при реалізації інтенсивних сценаріїв: прискорення зростання обсягів фінансування ННТР (на 10% та більше); зростання кожної складової інноваційного потенціалу (на 5% і більше щороку протягом чотирьох років). Однак такі сценарії, можна розглядати лише як віддалену перспективу та орієнтир для розробки більш прийнятних сценаріїв для поточного стану економіки України, який характеризується дефіцитом бюджетних коштів

Значення вихідних показників помірних сценаріїв, які передбачають незначне прискорення зростання фінансування ННТР (1%-5%) або активізацію

інноваційної діяльності суб'єктів господарювання (1%-5%), незначно відрізняються від значень базового.

В результаті експериментів визначено в якості найбільш прийняттого, з точки зору впливу науково-інноваційної діяльності на економічне зростання, комбінований сценарій, при якому здійснюється одночасне помірне підвищення обсягів фінансування ННТР та помірне зростання інноваційної активності промислових підприємств (рис.5).

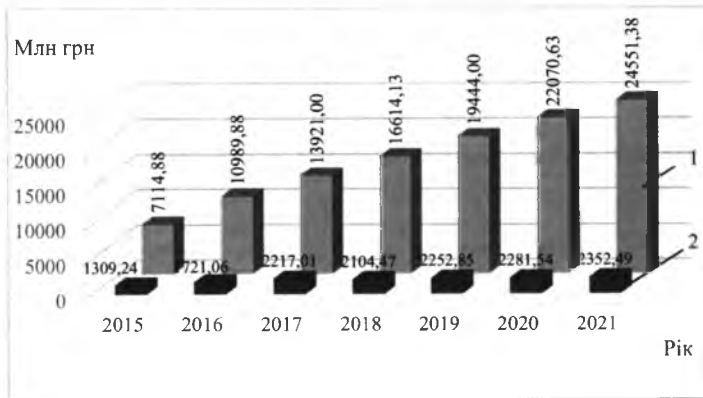


Рис. 5. Різниця прогнозних значень макроекономічних показників між обраним комбінованим та базовим сценаріями: 1 – ВВП; 2 — обсяг реалізованої інноваційної продукції

Висновки.

Запропонована модель дозволяє дослідити результати прийняття управлінських рішень на основі оцінки зміни основних макроекономічних показників від впливом науково-інноваційної діяльності та визначати обсяги фінансування та напрями активізації інноваційної діяльності. В якості стимулюючих до інноваційної діяльності заходів доцільно використовувати податкові важелі державного регулювання. Для залучення додаткових джерел фінансування ННТР пропонується заохочення активної участі у міжнародних проектах, а також забезпечення функціонування державних і недержавних фондів підтримки науки та інновацій.

Література

1. Тищенко О.М., Шликова В.О. Науково-технічний розвиток як фактор економічного зростання в Україні // Вісник Київського інституту бізнесу і технологій. — 2011. — №4 (17). — С.57-63.
2. Uriona M. Modeling Innovation Systems: A Systematic Review of the literature: The 9th GLOBELICS International Conference 15-17 November 2011 [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://www.ungs.edu.ar/globelics/wp-content/uploads/2011/12/ID-14-Maldonado-Innovation-and-economic-growth.pdf>
3. Kunc M. System Dynamics and Innovation: A complex problem with multiple levels of analysis: The 30th International Conference of the System Dynamics Society, St. Gallen, Switzerland July 22 – July 26, 2012.
4. Christian M. Lerch, Thomas C. Schmalll, Matthias Gotschl Linking Innovation and Service Productivity - An analysis of interactive effects in knowledge-intensive business services The 30th International Conference of the System Dynamics Society, St. Gallen, Switzerland July 22 – July 26, 2012.
5. Xiaojun Huang Modeling Start-ups using System Dynamics: Towards a generic model The 30th International Conference of the System Dynamics Society, St. Gallen, Switzerland July 22 – July 26, 2012.
6. Ben Heslop Modelling Collaboration to optimise Innovation The 30th International Conference of the System Dynamics Society, St. Gallen, Switzerland July 22 – July 26, 2012.
7. Тернюк Н.Э., Кононенко И.В., Пономарёв А.С. Моделирование социально-экономического состояния Украины и прогноз его эволюции при реализации государственной программы стабилизации и развития производительных сил / Н.Э. Тернюк, И.В. Кононенко, А.С. Пономарёв, В.А. Боженап, В.Л. Лисицкий, В.А. Гужва. – Х.: ИМиС, 1995. – 48 с.
8. Кизим Н.А. Моделирование устойчивого развития регионов: монография / Н.А. Кизим, О.Ю. Полякова, В.Е. Хаустова, Ш.А. Омаров. – Х.: ИД "ИНЖЕК", 2010. – 180 с.

Моделювання залежності бюджетних поступлень від величини податкової ставки

У статті розкрито залежність бюджетних поступлень від величини податкової ставки. Розглянуто модель оподаткування, яка дає змогу прослідкувати яким чином за рахунок зміни податкової ставки змінюється поступлення доходів до бюджету. В основу покладений принцип дефіцитності бюджету, коли видатки перевищують доходи й величина дефіциту є змінною в часі величиною.

This article explores the dependence of revenue on the size of the tax rate. The model of taxation that allows you to track how by changing the tax rate changes receipt of budget revenues. Based on the principle of budget deficit when expenditures exceed revenues and the value of the deficit is a time-dependent variable.

Ключові слова: бюджетне планування, податкова ставка, податкове навантаження, моделювання.

Вступ. Якою б високою не була фіскальна функція податків, яка досягнула критичного рівня через великий дефіцит Державного бюджету, вона не має права ігнорувати своїми іншими функціями: регулюючою та стимулюючою. Адже завдання фіскальної функції полягає не в тому, щоби зібрати якнайбільше податків, а в розширенні податкової бази, збільшенні джерел податків, сприяючи ефективному розвитку підприємств у сфері виробництва та обігу. За певних умов форми та ставки оподаткування не повинні призводити до того, щоб доходи платників податків, які залишаються після сплати податків, були нижчими від критичного рівня.

Україна не може утвердитися як економічно розвинута держава без сформованої належної та дієздатної податкової системи. Практика засвідчує, що теорія бездефіцитного бюджету є безпідставною, оскільки максимальне вилучення коштів підприємств і населення супроводжується скороченням виробни-

цтва, зменшенням інвестиційної активності підприємницьких структур, ростом соціальної напруженості.

На сьогоднішній день питання формування дохідної частини бюджету є надзвичайно гострим. Податкова політика в кінцевому випадку спрямована на концентрацію коштів у державний і місцевий бюджет, підпорядковуючись при цьому суто фіскальним цілям, і має однобокий характер. Проведення гнучкої податкової політики зумовлює виконання двох завдань, які на перший погляд видаються мало сумісними: збільшення видаткової частини бюджету з метою забезпечення економічного росту та встановлення ставки податку, яка забезпечить максимальне поступлення доходів у відповідні бюджети.

Основною метою макроекономічної політики держави є забезпечення стійкого без інфляційного економічного зростання в довготривалій перспективі, сприяння структурно-інноваційній і соціальній переорієнтації економіки, формування сприятливого інвестиційного середовища[1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Багато уваги приділено системі бюджетно-податкового прогнозування, шляхам її розвитку, в тому числі забезпеченню повномасштабного використання механізмів середньотермінового бюджетного планування. Необхідність удосконалення державного прогнозування економічного розвитку не викликає ніяких сумнівів. Прогноз дозволяє зменшити степінь невизначеності при прийнятті економічних і соціальних рішень.

Загальні підходи до прогнозування, в тому числі і бюджетних доходів, були висвітлені в працях Д. Кінга, Д. Ханка, Д. Уічера, А. Райтса, К. Карлберга, С.А. Айвазяна, В.С. Мхітаряна, Ф.К. Садігова, В.І. Мішина, вітчизняних авторів В.М. Геєца, Т.І. Єфіменко, А.В. Скрипника, Н.І. Костіної, А.А. Алексєєва, О.Д. Василика, Л.М. Бабич та інших.

Аналіз сучасної наукової літератури з питань бюджетно-податкового планування і прогнозування дозволяє зробити висновки, що не дивлячись на велику кількість способів і методів прогнозування бюджетних доходів, вони є,

як правило, результатом удосконалення відомих і достатньо поширених загальних підходів до прогнозування. Справедливим можна вважати і твердження російських вчених С. Айвазяна і В. Мхітаряна відносно того, що строгих математичних методів, які б дозволяли точно визначити, чи знаходимось ми в умовах статистичного ансамблю, не існує, оскільки довільна імовірнісна модель є деяким наближенням до реальної дійсності [2,3]. Більше того, оцінка результатів залежить від застосованого математичного інструментарію і встановленої послідовності дій, а також вибраної статистичної бази, яка використовується в розрахунках окремим спеціалістом-аналітиком. Таким чином, теоретично може бути побудовано стільки прогнозів, скільки існує спеціалістів-аналітиків в цій сфері.

З цієї точки зору, суттєвим є вивчення загальних підходів до планування і прогнозування податкових поступлень, органічне поєднання яких може бути ефективно впроваджене в практику формування показників державного бюджету України.

Мета дослідження. У задачі визначення оптимальних податкових ставок є дві сторони конфлікту. З одного боку, держава прагне збільшити податки, щоб наповнити бюджет для виконання своїх соціально-економічних і оборонних функцій. З іншого боку, бізнес скаржить, що податковий тягар великий і не залишається коштів для розвитку виробництва.

Загальновідомим є також той факт, що великі податки стримують розвиток економіки, а значить і майбутнє наповнення бюджету. Це в свою чергу негативно впливає на темпи економічного зростання країни.

Отже, побудуємо економіко-математичну модель, в якій покажемо залежність надходжень до бюджету від величини податкових ставок і знайдемо оптимальну ставку.

Держава оголошує ставку податку на прибуток і отримує від фірм кошти в бюджет. Фірми володіють власним капіталом, виробляють прибуток, відраховують за податковою ставкою кошти в бюджет. Прибуток який залишився у ро-

зпорядженні фірми після сплати податку є нерозподілений прибуток і повністю включається у власний капітал фірми. Весь прибуток розподіляється тільки на два потоки: в бюджет, а залишок - у власний капітал підприємства.

Сума податкових надходжень до бюджету за модельований період представлена формулою (1) при дискретному вимірюванні та інтегралом (2) при безперервному вимірюванні.

$$D_i = \sum_{t=0}^{t=i-1} P_t \cdot r ; \quad (1)$$

$$D(t) = \int_{t=0}^{t=1} P(t) \cdot r \, dt, \quad (2)$$

де $D(t)$ – сума коштів, що надійшли до бюджету від початку процесу моделювання до кінця року t ;

t – індекс часу, рік;

t_1 – кінцевий період моделювання;

t_0 – початковий період моделювання;

$P(t)$ – прибуток, отриманий підприємством за рік t (грн/рік);

r – ставка податку на прибуток.

Прибуток підприємства після сплати податку за період моделювання обчислюється за формулою (3) для дискретного часу і (4) - для безперервного проміжку часу:

$$PR_i = \sum_{t=t_0}^{t=t_1} P_t \cdot (1 - r) \quad (3)$$

$$PR(t) = \int_{t=t_0}^{t=t_1} P(t) \cdot (1 - r) \, dt \quad (4)$$

Отримання максимальних поступлень до бюджету не завжди є метою податкової політики. Прагнення досягнути максимуму є доцільним лише тоді, коли є тверда впевненість у тому, що всі передбачені видатки абсолютно необхідні й не можуть бути скороченими. Також у випадку, коли розвиток сфери виробництва, з якої стягують податок за ставками, що дають максимальні пос-

туплення, цілком достатній, а темпи її подальшого розвитку можуть бути без особливих збитків зниженими. З огляду на це, величину ставки, що забезпечує максимальні поступлення до бюджету, слід розглядати як верхню границю, яку прагнуть досягнути за певних додаткових умов.

Розглянемо модель оподаткування, що дає змогу прослідкувати яким чином за рахунок зміни податкової ставки змінюється поступлення доходів до бюджету. В основу покладений принцип дефіцитності бюджету, коли видатки перевищують доходи й величина дефіциту є змінною в часі величиною. Введемо позначення. Нехай: r – ставка податку на додану вартість; D – дохід бюджету; P_n^0 – податковий сукупний попит; C_n^0 – початкова ціна; ΔD – недопоступлення в дохідну частину бюджету.

Сукупний попит і сукупна пропозиція перебувають у тісній взаємодії і для них справедливим є принцип нерівності при заданій величині видатків бюджету. Перевищення видатків над доходами рівне величині, яка відображає дефіцит бюджету (БД) і визначається за формулою:

$$BD = B - D_0. \quad (5)$$

Розглянемо взаємозв'язок ціни та ставки податку. Відомо, що підвищення ставки податку викликає підвищення ціни (C_0). Таку залежність представимо у вигляді:

$$C_n = C_n^0(1 + mr), \quad (6)$$

де m – емпіричний коефіцієнт, який визначається на основі статистичного аналізу конкретної ситуації та відображає підвищення ціни при зміні ставки податку r .

Підвищення ставки податку зумовлює падіння сукупного попиту (P_n), яке можна виразити таким чином:

$$P_n = P_n^0(1 - kr), \quad (7)$$

де k – емпіричний коефіцієнт, який характеризує тенденції зменшення податкової бази при зміні ставки податку r .

Дохід бюджету визначимо за формулою:

$$D = P_n C_n r. \quad (8)$$

Враховуючи формули (7) та (8), отримуємо:

$$\begin{aligned} D &= P_n^0(1 - kr)C_n^0(1 + mr)r = P_n^0C_n^0(r - kr^2)(1 + mr) = \\ &= P_n^0C_n^0(r + (m - k)r^2 - mkr^3), \end{aligned} \quad (9)$$

де $P_n^0C_n^0$ – база, що підлягає оподаткуванню при мінімально можливих ставках податку, тобто база, яка не залежить від оподаткування.

Дохід бюджету буде рівним нулю при виконанні умови:

$$r + (m - k)r^2 - mkr^3 = 0, \quad r[1 + (m - k)r - mkr^2] = 0,$$

тобто:

$$mkr^2 - (m - k)r - 1 = 0. \quad (10)$$

Дохід бюджету рівний нулю, за умови, що ставка податку r_0 рівна:

$$r_0 = \frac{m - k}{2mk} - \sqrt{\frac{(m - k)^2}{4m^2k^2} + \frac{1}{mk}}. \quad (11)$$

Для знаходження оптимального рівня ставки податку у формулі (9) беремо часткову похідну по r :

$$\frac{\partial D}{\partial r} = 1 + 2(m - k)r - 3mkr^2 = 0. \quad (12)$$

Розв'язуючи рівняння (12), визначаємо оптимальну ставку податку (r_{opt}), при якій поступлення в бюджет буде максимальним:

$$r_{opt} = \frac{m - k}{3mk} - \sqrt{\frac{(m - k)^2}{9m^2k^2} + \frac{1}{3mk}}. \quad (13)$$

На практиці важливо визначити ту межу ставки податку, за якою настає пригнічення економічної активності платників податків, що в кінцевому випадку призводить до зменшення податкової бази. Психологічні особливості поведінки людей полягають у тому, що при збільшенні податкової ставки зростає ухилення від сплати податків, збільшуються доходи тіньової економіки. Як правило, доходи, що підлягають оподаткуванню не рівні доходам, які оподат-

ковуються. Ця різниця і є доходами тіньової економіки. Збільшення податково-го навантаження на юридичні та фізичні особи сприяє падінню обсягів виробництва (у виробників немає бажання випускати продукцію), скороченню обсягів реалізації через зростання ціни та зменшенню попиту на нього, росту кількості збиткових підприємств.

Розглянемо методику оптимального управління рівнем податкової ставки за допомогою графічного методу (рис.1). Припустимо, що існуюча ставка податку рівна r^* . Проведемо з т. P_0 пряму паралельно осі ординат до перетину з кривою Лаффера в точці C . Точка M є точкою, у якій ставка податку (r_{on}) забезпечує максимальне поступлення доходу в бюджет. Має місце два випадки розміщення точки C на кривій Лаффера відносно точки M . Якщо точка C знаходиться праворуч від точки M (рис. 1а), то проводимо через т. C пряму, паралельну осі абсцис аж до перетину з кривою Лаффера у точці C_1 . Далі опускаємо з точки C_1 перпендикуляр на вісь абсцис, тим самим отримуємо нове значення податкової ставки r_1 . Отже, в даному випадку величина можливого зменшення податкової ставки Δr буде рівна: $\Delta r = r^* - r_1$. У другому випадку через точку C проводимо пряму, паралельну осі абсцис до перетину з прямою Mr_{on} у точці C_2 . Тоді величина можливого підвищення ставки податку буде рівна: $\Delta r = r_{on} - r^*$. Таким чином, нами отримано формулу, яка складає основу алгоритму запропонованої методики оптимального управління рівнем податкової ставки:

$$\Delta r = \begin{cases} r^* - r_1, & \text{якщо } r^* > r_{on} \\ r_{on} - r^*, & \text{якщо } r^* \leq r_{on}. \end{cases} \quad (14)$$

Приведена модель дає змогу визначити оптимальний розмір зниження чи підвищення податкової ставки і тим самим збільшити надходження коштів до бюджету.

За основу візьмемо поступлення податку на додану вартість, ставка якого рівна 20 %. Статистика свідчить, що підвищення податкової ставки супро-

воджується пропорційною зміною цін, тобто $m = 1$. Зниження обсягу платежів відбувалося інтенсивніше, ніж зміна цін через цю ставку.

Поклавши $m = 1$, $r = 20\%$, $kr = 37\%$, обчислюємо значення k :

$$k = \frac{kr}{r} = \frac{37\%}{20\%} = 1,85.$$

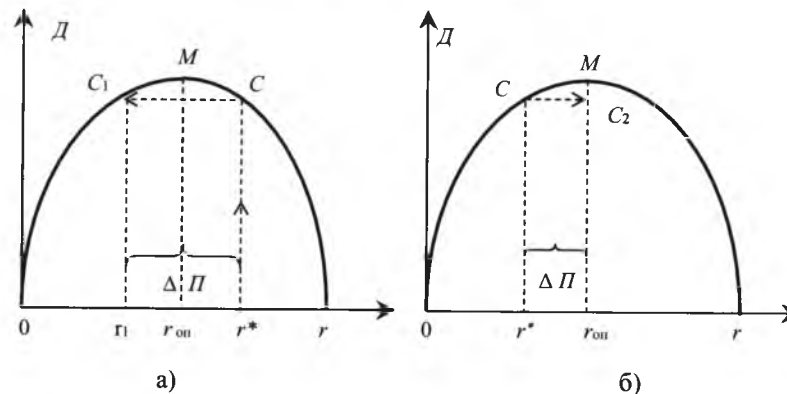


Рис. 1. Можливості підвищення та зниження податкової ставки.

За формулою (13) визначимо ставку податку, яка забезпечить максимальне поступлення податку до бюджету:

$$r_{on} = \frac{m-k}{3mk} - \sqrt{\frac{(m-k)^2}{9m^2k^2} + \frac{1}{3mk}} = \frac{1-1,85}{3 \cdot 1 \cdot 1,85} - \sqrt{\frac{(1-1,85)^2}{9 \cdot 3,4225} + \frac{1}{3 \cdot 1,85}} \approx 30\%.$$

Ми отримали оптимальне значення величини ставки податку – 30 %. Це означає, що передбачена ставка завищена на 7 %. Граничну ставку податку, що забезпечить нульовий дохід бюджету при збереженні ситуації ухилення від сплати податку визначаємо з рівності:

$$r + (m-k) \cdot r^2 - mk \cdot r^3 = 0.$$

У нашому випадку маємо:

$$1,85 \cdot r^3 - (0,85) \cdot r^2 - r = 0; \quad 1,85 \cdot r^2 + 0,85 \cdot r - 1 = 0.$$

Отримуємо величину граничної ставки податку 54 %. На рис. 2 маємо графічне підтвердження справедливості зробленого висновку. Величина недоо-

триманого доходу, максимальне значення якого має місце при $r_{оп} = 30\%$, становить $9,12\%$.

$$\frac{\Delta D}{D} = \frac{D(r=30\%) - D(r=37\%)}{D(r=37\%)} = \frac{0,1735 - 0,159}{0,159} \approx 0,0912.$$

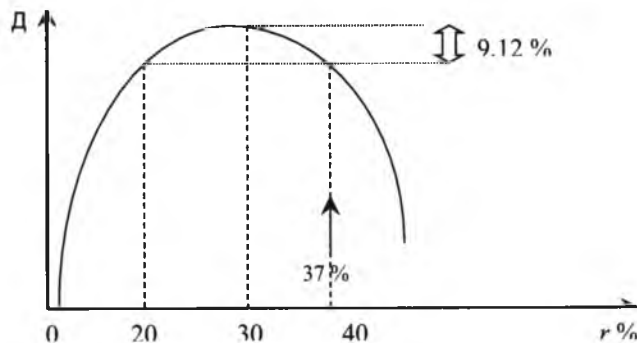


Рис. 2. Залежність поступлень податку до бюджету від зміни ставки оподаткування.

Оцінимо наскільки вірно взяті значення коефіцієнта k , яке ми отримали при порівнянні kr та mr , і чи при цьому поступлення в доходну частину бюджету при ставці $r_1 = 20\%$ фактично рівні поступленням при ставці $r_2 = 37\%$ з допомогою рівняння:

$$r_2 + (1-k) \cdot r_2^2 - kr_2^3 = r_1 + (1-k)r_1^2 - kr_1^3, \text{ при } m = 1.$$

Розв'язавши дане рівняння, отримуємо $k = 1,88$, тобто отримана нами величина близька до значення коефіцієнта k , який був узятий за основу при розрахунках.

Вище наведені розрахунки приведені для податку на додану вартість, але з урахуванням сукупної податкової ставки, модель можна застосовувати для розрахунку всіх можливих податкових поступлень до бюджету, оскільки зміна податкової ставки є тим мотиваційним чинником, який впливає на ділову та фінансову стійкість суб'єктів оподаткування.

Література

1. Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004–2015 роки). «Шляхом європейської інтеграції» / Авт. кол.: А.С.Гальчинський, В.М.Гаєць та ін. – К.: ІВЦ Держкомстату України, 2004. – 416 с.
2. Айвазян С. Прикладная статистика и основы эконометрики / С. Айвазян, В. Мхитарян. – М.: Юнити-Дата, 2001. – 656 с.
3. Айвазян С. А. Применение многомерного статистического анализа в экономике и оценке качества / С. А. Айвазян, В. С. Мхитарян. М.: Издательский дом ГУ-ВШЭ, 2010. – 342 с.
4. Буяк Л.М. Модель оптимізації податкового навантаження та аналіз впливу фіскальної політики держави на динаміку економічного росту України /Л. М. Буяк, О.М.Ляшенко / Управлінські інновації. – Тернопіль: ТНЕУ, 2012. – Вип.1. – С.137-148.
5. Клебанова Т.С. Моделювання податкового навантаження підприємства в умовах трансформаційної економіки: монографія / Т.С. Клебанова, Г.С. Ястребова. – Х.: ВД «ІНЖЕК». – 2009. – 268 с.

Формування стратегічного підходу до обґрунтування напрямів вкладення соціальних інвестицій територіальних громад

Визначено головні принципи реалізації стратегічного підходу до управління процесом соціального інвестування, що здійснюється за рахунок коштів місцевих бюджетів. Створено типологію видів стратегій соціального інвестування на рівні місцевих бюджетів. Виокремлено чинники, які впливають на вибір портфелю таких стратегій. Запропоновано створення паспортів потреб у соціальних інвестиціях для кожного об'єкта соціальної інфраструктури. Розроблено методичні підходи до здійснення інтегрального оцінювання рівня чинників вибору стратегічного напрямку соціального інвестування.

Ключові слова: стратегія, соціальне інвестування, місцевий бюджет, формування, чинник вибору.

The main principles of a strategic approach to managing the social investment made by local budgets are defined. A typology of types of social investment strategies in local budgets are done. Author determined the factors that influence on the choice of portfolio strategies. A passport requirements for creating social investment for each social infrastructure are developed. Methodological approaches to integrated evaluation of factors selecting strategic direction of social investment are done.

Keywords: strategy, social investment, local budget, formation, factor of choice.

I. Вступ. Практика соціального інвестування в Україні, що здійснюється за рахунок коштів бюджетів територіальних громад характеризується недостатньою системністю та обґрунтованістю обсягів та структури такого інвестування. Це відображається, зокрема, у тому, що органи місцевого самоврядування у процесі формування витратної частини бюджетів намагаються переважно забезпечити поточні витрати на фінансування соціальних видатків, базуючись на існуючій структурі таких витрат у попередніх періодах, яка, значною мірою, не є досконалою. Питанням формування та витрачання коштів місцевих бюджетів, зокрема здійснення за рахунок них соціального інвестування, присвячено знач-

ну кількість публікацій, зокрема роботи Х. Вілйори [1], Д. Полозенка [2], Л. Момотюк [3] та ін.

Проте, при розподілі коштів місцевих бюджетів на фінансування об'єктів соціальної інфраструктури не достатню увагу приділяється оцінюванню рівня ефективності здійснюваного соціального інвестування, а також раціональному розподілу цих коштів на поточні та капітальні видатки.

Уникнути перелічених вище недоліків практики соціального інвестування на рівні територіальних громад можливо лише за умови впровадження стратегічного підходу до управління процесом такого інвестування.

II. Постановка завдання. Мета статті полягає у розробленні методичних засад обґрунтування напрямів вкладення соціальних інвестицій на рівні територіальних громад.

III. Результати. Методологічний підхід до управління процесом соціального інвестування повинен базуватися на низці положень, серед яких головну роль відграють такі:

- здійснення планових розрахунків обсягів та структури соціальних інвестицій на тривалий проміжок часу – не менш ніж на 3-5 років (тоді як на теперішній час такі розрахунки обмежуються переважно річним періодом);

- урахування взаємозв'язку між поточними та капітальними видатками на функціонування та розвиток соціальної сфери регіону. Таке урахування повинно ґрунтуватися на передбаченні можливості зростання потреби у поточних видатках у наступних періодах у випадку здійснення капітальних видатків у введення нових або розширення (реконструкцію) діючих об'єктів соціальної інфраструктури, що утримуються за рахунок коштів бюджетів територіальних громад;

- проведення ретельного оцінювання потреб у поточних та капітальних видатках для кожного об'єкта соціального інвестування та реалізація заходів з оптимізації кількості цих об'єктів та обсягів надаваних ними соціальних послуг. На теперішній час необхідність такої оптимізації зумовлена об'єктивними причинами, насамперед – демографічними (скороченням чисельності споживачів соціальних послуг в окремих регіонах). У зв'язку з цим місцеві органи влади інколи змушені припиняти функціонування окремих об'єктів соціальної інфраструктури (насамперед, загальноосвітніх шкіл). Проте, таке припинення, що

в деяких випадках болісно відображається на інтересах мешканців населеного пункту, потребує попереднього ретельного обґрунтування його доцільності шляхом врахування як економічних, так і соціальних наслідків відповідних заходів у коротко- та довгострокових періодах;

- виконання науково обґрунтованих оцінок міри пріоритетності тих чи інших напрямів соціального інвестування. Потреба у таких оцінках зумовлена обмеженими обсягами фінансових ресурсів, що знаходяться у розпорядженні місцевих органів влади територіальних громад. За таких умов формування програми розподілу обсягів соціальних інвестицій за окремими напрямами потребує встановлення їх відносної пріоритетності, що являє собою необхідну умову багатопільового програмування;

- всеохоплююче використання усього арсеналу методів та функцій управління соціальними інвестиціями. Зокрема, стосовно функцій такого управління, то важливого значення набувають: прогнозування (зокрема, при оцінюванні майбутніх доходів місцевих бюджетів та потреб у соціальних видатках); аналізування (зокрема, при оцінюванні ефективності та раціональності розподілу соціальних інвестицій за окремими напрямами у попередніх періодах); планування (зокрема, при розробці програм розподілу соціальних інвестицій за окремими об'єктами та напрямами); організування (зокрема, при формуванні механізму руху інформаційних потоків між суб'єктами, що надають, та особами, що отримують соціальні інвестиції); регулювання (зокрема, у процесі коригування програм розподілу соціальних інвестицій).

Термін «стратегічний напрям соціального інвестування» можна розглядати, принаймні, з двох позицій, а саме: як довгостроковий план розподілу цих інвестицій між окремими об'єктами соціальної інфраструктури регіону та як набір орієнтирів, якими послуговуватимуться розробники видаткової частини місцевих бюджетів у процесі формування плану розподілу соціальних інвестицій. Стосовно другого підходу, то він передбачає менший ступінь узагальненості, коли наголос робиться на загальних тенденціях у виборі пропорції такого розподілу (наприклад, в якості орієнтиру такого розподілу може виступати пріоритетність витрат на охорону здоров'я та освіту перед іншими напрямами соціального інвестування, або, наприклад, пріоритетність поточних видатків на соціальну сферу перед капітальними видатками).

Загалом, обидва перелічених підходи до трактування змісту поняття «стратегічний напрям соціального інвестування» є взаємодоповнюючими: на початковій стадії вибору такого напрямку необхідно задатися загальними орієнтирами, які потім будуть втілюватися у конкретні деталізовані програми розподілу соціальних інвестицій. Проте, за таких умов постає питання про вибір відповідних орієнтирів цього розподілу, вирішення якого, у свою чергу, потребує деталізованого розгляду потреб у соціальних інвестиціях для кожного об'єкта соціальної інфраструктури регіону, що знаходиться у власності територіальної громади, з подальшим зіставленням сукупної потреби в інвестиціях для усіх об'єктів із реальними можливостями щодо наповнення місцевих бюджетів.

З метою деталізованого оцінювання потреб у соціальних інвестиціях в регіоні нами пропонується створювати паспорт потреб у таких інвестиціях для кожного об'єкта соціальної інфраструктури. Запровадження такого паспорта дозволить здійснювати належний облік витрачання коштів місцевих бюджетів та формувати обґрунтовані програми розподілу соціальних видатків.

Зокрема, у паспорті потреб у соціальних інвестиціях для певного об'єкта соціальної інфраструктури регіону доцільно виокремлювати такі складові інформаційного масиву:

1. Відомості про фактично надані у попередньому періоді обсяги соціальних послуг та про максимально можливі обсяги цих послуг (або фактичну та максимально можливу кількість споживачів цих послуг), а також про ресурсне забезпечення функціонування даного об'єкта соціального інвестування та якість надаваних послуг. При цьому, дані про ресурсне забезпечення діяльності об'єкта соціальної інфраструктури, серед іншого, повинні містити відомості про:

- наявну чисельність працівників закладу у розрізі окремих категорій та професійно-кваліфікаційних характеристик;

- наявні на кінець попереднього періоду обсяги основних засобів (будівель, споруд, обладнання, господарського інвентарю тощо) у натуральному та грошовому виразі, а також про технічний стан (передусім, рівень зношення) кожного елемента цих засобів. При цьому, для складних елементів основних засобів (таких як будівлі) технічний стан повинен бути описаний для кожної їх конструктивної складової;

- наявні на кінець попереднього періоду обсяги матеріальних ресурсів, запасів палива тощо.

2. Відомості про фактичні обсяги поточних витрат на функціонування даного об'єкта соціальної інфраструктури, які було здійснено у попередньому періоді за рахунок коштів місцевих бюджетів. Слід відзначити, що окрім загальної суми таких витрат дані відомості повинні містити інформацію за напрямками формування витрат. Групування видів соціальних видатків за такими напрямками може відрізнятися за різними об'єктами соціальної інфраструктури, однак, загалом можливо виокремити такі їх види:

- витрати, які, насамперед, визначаються обсягами наданих закладом соціальних послуг (або кількістю осіб, що скористалися цими послугами);
- витрати, які, насамперед, визначаються чисельністю працівників, які працюють у закладі;
- витрати, які, насамперед, визначаються площею або іншими будівельно-архітектурними параметрами закладу;
- інші витрати, що не можливо включити у попередні види.

3. Відомості про фактичні обсяги капітальних витрат на функціонування та розвиток даного об'єкта соціальної інфраструктури, які було здійснено у попередньому періоді за рахунок коштів місцевих бюджетів. Як і стосовно поточних витрат, окрім загальної суми капітальних витрат відповідні відомості повинні включати інформацію за напрямками їх формування. Зокрема, можливо виокремити такі їх види:

- витрати на проведення поточного ремонту;
- витрати на проведення капітального ремонту;
- витрати на проведення технічного переозброєння, реконструкції та модернізації об'єктів (у тому числі: на придбання нового обладнання основного призначення, придбання нового обладнання обслуговуючих господарств, придбання господарського інвентарю тощо);
- витрати на розширення закладу;
- витрати на нове будівництво (зазначаються, якщо даний об'єкт соціальної інфраструктури було нещодавно створено і введено в експлуатацію у попередньому звітному періоді).

4. Відомості про рівень ефективності поточних та капітальних витрат на функціонування та розвиток даного об'єкта соціальної інфраструктури, які було здійснено у попередньому періоді за рахунок коштів місцевих бюджетів. Основну частину цих відомостей повинні становити дані про ефективність здійснених соціальних видатків на певний об'єкт соціальної інфраструктури, обчислення якої доцільно виконувати шляхом зіставлення соціального ефекту від функціонування об'єкта з розміром соціальних видатків на таке функціонування у попередньому періоді.

Використовуючи дані паспортів потреб у соціальних інвестиціях для кожного об'єкта соціальної інфраструктури регіону, що фінансується за рахунок коштів місцевих бюджетів, фахівці органів місцевого самоврядування можуть узагальнити відповідну інформацію та встановити певні норми витрат соціальних інвестицій для кожного типу закладів, які надають соціальні послуги. Зокрема, це стосується, насамперед, поточних соціальних видатків, частка яких у місцевих бюджетів є, як правило, значно більшою за частку капітальних витрат. При цьому, до основних нормативів поточних соціальних видатків за кожним типом об'єктів соціальної інфраструктури регіону слід, передусім, віднести такі:

- величина витрат, які визначаються обсягами наданих закладом соціальних послуг (або кількістю осіб, що скористалися цими послугами), у розрахунку на фізичну одиницю цих послуг (або на одну особу, що скористалися цими послугами);
- величина витрат, які визначаються чисельністю працівників, які працюють у закладі, у розрахунку на одного працівника;
- величина витрат, які визначаються площею або іншими будівельно-архітектурними параметрами закладу, у розрахунку на одиницю цього параметру.

На підставі порівняння фактичних поточних соціальних витрат з їх нормативами за видами таких витрат для кожного об'єкта соціального інвестування фахівці органів місцевого самоврядування можуть оцінити обґрунтованість понесених витрат та, відповідно, провести необхідні коригування при розробці видаткової частини місцевого бюджету на наступний період (з урахуванням

можливостей більш економного витрачання певних видів видатків та прогнозованої зміни параметрів, від яких залежить величина тих чи інших видів витрат).

Слід зазначити, що у процесі вибору стратегічних напрямів соціального інвестування, яке здійснюється за рахунок коштів бюджетів територіальних громад, необхідно враховувати існування низки різних видів таких напрямів, що відповідають тій чи іншій класифікаційній ознаці їх групування. Тому місцеві органи самоуправління повинні обирати не один, а декілька стратегічних напрямів соціального інвестування, тобто їх певну комбінацію (портфель). Аналізування літературних джерел, а також власні дослідження дозволили нам виокремити такі види стратегічних напрямів соціального інвестування, яке здійснюється за рахунок коштів бюджетів територіальних громад:

1) за загальною динамікою сукупних соціальних видатків (зростання сукупних соціальних видатків - передбачає збільшення обсягів цих видатків у наступному плановому періоді (періодах) порівняно із звітним; підтримування сукупних соціальних видатків на незмінному рівні – передбачає здійснення цих видатків у наступному плановому періоді (періодах) на рівні звітного періоду; скорочення сукупних соціальних видатків – передбачає зниження обсягів цих видатків у наступному плановому періоді (періодах) порівняно із звітним, зокрема, за рахунок їх оптимізації та укрупнення об'єктів соціального інвестування);

2) за пріоритетністю сфер та напрямів соціального інвестування (пріоритетне фінансування закладів охорони здоров'я – передбачає, що основна частина приросту обсягів соціальних видатків у плановому періоді (періодах) порівняно із звітним, а також вивільнені кошти внаслідок оптимізації видатків на інші сфери соціального інвестування будуть спрямовуватися на фінансування закладів охорони здоров'я; пріоритетне фінансування закладів освіти – передбачає, що основна частина приросту обсягів соціальних видатків у плановому періоді (періодах) порівняно із звітним, а також вивільнені кошти внаслідок оптимізації видатків на інші сфери соціального інвестування будуть спрямовуватися на фінансування закладів освіти; пріоритетне фінансування закладів культури – передбачає, що основна частина приросту обсягів соціальних видатків у плановому періоді (періодах) порівняно із звітним, а також вивільнені кошти внаслідок оптимізації видатків на інші сфери соціального інвестування будуть спрямову-

ватися на фінансування закладів культури; пріоритетне фінансування закладів фізичного виховання та спорту – передбачає, що основна частина приросту обсягів соціальних видатків у плановому періоді (періодах) порівняно із звітним, а також вивільнені кошти внаслідок оптимізації видатків на інші сфери соціального інвестування будуть спрямовуватися на фінансування закладів фізичного виховання та спорту; пріоритетне фінансування інших закладів соціальної сфери);

3) за сталістю обраних пріоритетними сфер та напрямів соціального інвестування (незмінність обраних пріоритетних сфер та напрямів соціального інвестування – передбачає, що обрані в якості пріоритетних сфери та напрями соціального інвестування залишаються такими протягом усього періоду реалізації стратегічного напрямку; поступова зміна пріоритетних сфер та напрямів соціального інвестування – передбачає поступову зміну сфер та напрямів, що були обрані як пріоритетні на початку періоду реалізації стратегічного напрямку, протягом цього періоду);

4) за основним критерієм (критеріями) розподілу коштів на розвиток соціальної інфраструктури (забезпечення першочергового розвитку пріоритетних сфер та напрямів соціального інвестування – передбачає попереднє виокремлення пріоритетних сфер та напрямів соціального інвестування та вкладення у ці сфери та напрями основної частини приросту обсягів соціальних видатків у плановому періоді (періодах) порівняно із звітним, а також коштів, вивільнених внаслідок оптимізації видатків на інші сфери соціального інвестування; забезпечення одночасного розвитку усіх сфер та напрямів соціального інвестування – передбачає рівномірне зростання обсягів та (або) якості соціальних послуг, що надаються усіма сферами та напрямами соціального інвестування, без попереднього виокремлення серед них найбільш пріоритетних; комбіноване фінансування – передбачає досягнення певного рівня рівномірності зростання обсягів та (або) якості соціальних послуг, що надаються усіма сферами та напрямами соціального інвестування, з одночасним забезпеченням певної переваги тих сфер і напрямів, які наперед віднесено до найбільш пріоритетних з точки зору їх соціальної значущості; комбіноване фінансування з урахуванням капіталомісткості тих чи інших напрямів та сфер соціального інвестування – передбачає досягнення певного рівня рівномірності зростання обсягів та (або) якості соці-

льних послуг, що надаються усіма сферами та напрямками соціального інвестування, з одночасним забезпеченням певної переваги тих сфер і напрямів, які наперед віднесено до найбільш пріоритетних з точки зору співвідношення їх соціальної значущості та потрібних обсягів інвестицій у їх розвиток);

5) за джерелами фінансування об'єктів соціальної інфраструктури (фінансування об'єктів соціальної інфраструктури виключно за рахунок власних джерел – передбачає фінансування цих об'єктів повністю за рахунок доходів бюджетів, що отримуються за рахунок внутрішніх джерел та субвенцій; фінансування об'єктів соціальної інфраструктури із залученням позичкових джерел коштів – передбачає часткове фінансування цих об'єктів за рахунок залучення органами місцевого самоуправління позичкових засобів, зокрема банківських кредитів та коштів від випуску облігацій);

6) за сталістю пропорції розподілу коштів на фінансування сфер та напрямів соціального інвестування: (забезпечення постійної пропорції розподілу коштів на фінансування сфер та напрямів соціального інвестування – передбачає, що частка видатків на фінансування кожної сфери та напряму соціального інвестування у загальному обсязі соціальних видатків залишається незмінною протягом усього періоду реалізації стратегічного напряму; підтримування змінної пропорції розподілу коштів на фінансування сфер та напрямів соціального інвестування – передбачає обґрунтовану зміну часток видатків на фінансування кожної сфери та напряму соціального інвестування (або, принаймні, деяких таких сфер та напрямів) у загальному обсязі соціальних видатків залишається незмінною протягом усього періоду реалізації стратегічного напряму);

7) за розподілом коштів між окремими об'єктами соціального інвестування, що відносяться до однієї і тієї ж сфери такого інвестування усунення відмінностей в якості соціальних послуг, що надаються, та умов їх надавання різними об'єктами соціального інвестування, що відносяться до однієї і тієї ж сфери такого інвестування, – передбачає здійснення розподілу коштів між цими об'єктами таким чином, щоб поступово усунути нерівномірність їх розвитку та, відповідно, зробити якість надаваних соціальних послуг різними об'єктами приблизно однаковою; збереження відмінностей в якості соціальних послуг, що надаються, та умов їх надавання різними об'єктами соціального інвестування);

8) за головною метою зростання обсягів соціального інвестування тієї чи іншої сфери такого інвестування (розширення обсягів соціальних послуг, що надаються, без покращення якості цих послуг; покращення якості соціальних послуг, що надаються, без збільшення обсягів цих послуг; розширення обсягів соціальних послуг, що надаються, з одночасним покращенням якості цих послуг);

9) за величиною та (або) часткою капітальних витрат у загальній величині соціальних видатків (зростання величини та (або) частки капітальних витрат у загальній величині соціальних видатків у плановому періоді (періодах) порівняно із базовим; забезпечення незмінності величини та (або) частки капітальних витрат у загальній величині соціальних видатків у плановому періоді (періодах) порівняно із базовим; зменшення величини та (або) частки капітальних витрат у загальній величині соціальних видатків у плановому періоді (періодах) порівняно із базовим).

Слід відзначити, що за кожним переліченим типом стратегічних напрямів соціального інвестування існує низка їх різновидів, що передбачає більший рівень деталізації відповідного типу напряму. Наприклад, зростання сукупних соціальних видатків може мати такі різновиди як: помірне та значне зростання, а також зростання інвестицій в усі сфери та об'єкти соціального інвестування та зростання інвестицій в окремі сфери та об'єкти.

Стосовно вибору певного типу стратегічного напряму соціального інвестування, яке здійснюється за рахунок коштів бюджетів територіальних громад, для кожної з перелічених ознак групування видів таких напрямів, то послідовність розроблення механізму цього вибору містить такі основні етапи:

1) виокремлення основних чинників, які впливають на вибір певного типу стратегічного напряму соціального інвестування за певною ознакою групування його видів;

2) здійснення оцінювання рівня кожного з обраних чинників та його подальшої якісної градації;

3) розгляд усіх можливих комбінацій градацій чинників, які впливають на вибір певного типу стратегічного напряму соціального інвестування за певною ознакою групування його видів;

4) з'ясування наслідків соціального інвестування у випадку обрання того чи іншого типу стратегічного напрямку цього інвестування за кожною можливою комбінацією градацій чинників;

5) для кожної комбінації градацій чинників, які впливають на вибір певного типу стратегічного напрямку соціального інвестування за певною ознакою групування його видів, ставиться у відповідність той тип напрямку, за якого забезпечується найвищий рівень соціальної ефективності здійснюваних інвестицій за умов об'єктивно існуючих обмежень на їх обсяги.

Складність вибору певного типу стратегічного напрямку соціального інвестування, що здійснюється за рахунок коштів бюджетів територіальних громад, зумовлена, серед іншого, необхідністю враховувати при цьому значну кількість чинників, які прямо чи опосередковано впливають на результати такого вибору, а також тим, що деякі з цих чинників важко піддаються безпосередньому кількісному оцінюванню. Загалом, чинники вибору стратегічного напрямку соціального інвестування можуть бути поділені на чотири групи, а саме:

1. Чинники, що характеризують фінансові можливості органів місцевої влади здійснювати соціальне інвестування, зокрема: поточні обсяги надходження коштів у місцевий бюджет, прогнозні обсяги таких надходжень у наступних періодах, частка соціальних інвестицій у структурі видатків місцевого бюджету, обсяги коштів, які отримує або може отримати місцевий бюджет у вигляді дотацій з Державного бюджету, обсяги коштів, які отримує або може отримати місцевий бюджет з інших джерел (зокрема, у вигляді позик), тощо.

2. Чинники, що обумовлюють потреби населення даної територіальної громади в соціальних інвестиціях, зокрема: загальна чисельність населення, що мешкає на території територіальної громади, вікова структура чисельності мешканців, стан здоров'я мешканців (у тому числі за віковими категоріями), рівень освіченості мешканців, рівень матеріального добробуту населення тощо.

3. Чинники, що характеризують рівень розвитку кожної сфери соціального інвестування (охорони здоров'я, освіти, культури тощо). Дані чинники, у свою чергу поділяються на дві підгрупи, а саме:

- чинники, що характеризують умови надання послуг об'єктами соціальної інфраструктури, зокрема: кількість об'єктів соціальної інфраструктури за кожною сферою, чисельність працівників у відповідних закладах, професійно-

кваліфікаційний рівень цих працівників, технічний стан будівель та обладнання, максимально можлива чисельність споживачів соціальних послуг, які можуть бути обслуговані кожним об'єктом за певний проміжок часу, тощо;

- чинники, що характеризують якість надання послуг об'єктами соціальної інфраструктури, наприклад, для загальноосвітньої школи такими показниками можуть бути: сумарна успішність учнів загальноосвітніх шкіл регіону, що визначається сумою середніх балів, отриманих кожним учнем за підсумком навчального року, у розрахунок на 1 млн. грн. соціальних інвестицій на функціонування цих шкіл; чисельність учнів – випускників шкіл регіону, що отримали протягом року на ЗНО бали, що є не меншими за мінімально необхідні, у розрахунок на 1 млн. грн. соціальних інвестицій на функціонування даних об'єктів соціальної інфраструктури; чисельність учнів – випускників шкіл, що отримали протягом року на ЗНО бали, що є не меншими за мінімально необхідні, у розрахунок на 1 млн. грн. соціальних інвестицій на функціонування даних об'єктів соціальної інфраструктури;

4. Чинники, що справляють вплив на соціально-економічну ефективність заходів із вкладення соціальних інвестицій у певну сферу (напрямок), зокрема: рівень соціальної значущості певної сфери (напрямку) соціального інвестування, ступінь капіталомісткості певної сфери (напрямку), співвідношення між поточними та капітальними соціальними видатками тощо.

Як вже зазначалося вище, у процесі вибору стратегічного напрямку соціального інвестування важливе значення має оцінювання рівня чинників такого вибору. При цьому, бажаним є здійснення кількісного вимірювання такого рівня, що потребує застосування відповідних формалізованих показників. Якщо зосередитися на чинниках вибору типів стратегічних напрямків соціального інвестування, групування яких було проведено вище, то можна дійти висновку про те, що рівень чинників перших двох груп, а також четвертої групи достатньо адекватно можна відобразити за допомогою відповідних показників. Стосовно чинників третьої групи (тобто чинників, що характеризують рівень розвитку кожної сфери соціального інвестування), то вони, загалом, теж можуть бути кількісно вимірювані (особливо чинники першої підгрупи), однак, розроблення стратегічного напрямку соціального інвестування повинно базуватися на відомостях не лише про рівень кожного з цих чинників, а й про загальний рівень роз-

витку кожної сфери соціального інвестування на території даної громади. Таким чином, постає завдання здійснення інтегрального оцінювання даного рівня шляхом поєднання відповідних окремих показників-чинників в одному комплексному показнику, що може бути здійснено трьома шляхами.

Перший підхід до побудови комплексного показника оцінювання рівня розвитку певної сфери соціального інвестування передбачає взяття за основу часткових показників, що описують чинники, які характеризують умови надання послуг об'єктами соціальної інфраструктури. Тоді комплексний показник оцінювання рівня розвитку певної сфери соціального інвестування матиме такий загальний вигляд:

$$I_y = \sum_{i=1}^n (\alpha_i \times \frac{P_{y\phi i}}{P_{yei}}), \quad (1)$$

де I_y - комплексний показник оцінювання рівня розвитку певної сфери соціального інвестування, що базується на часткових показниках, які описують чинники, що характеризують умови надання послуг об'єктами соціальної інфраструктури, частка одиниці; n - кількість відповідних значень часткових показників; α_i - значущість i -того часткового показника ($\sum_{i=1}^n \alpha_i = 1$), частка одиниці;

$P_{y\phi i}$ - фактичне значення i -того часткового показника-чинника, що характеризує умови надання послуг об'єктами соціальної інфраструктури, у відповідних одиницях виміру; P_{yei} - еталонне значення i -того часткового показника-чинника, що характеризує умови надання послуг об'єктами соціальної інфраструктури, у відповідних одиницях виміру.

За таких умов, чим більше значення показника (1) наближається до одиниці, тим більш високим є рівень розвитку певної сфери соціального інвестування за наявними умовами надання послуг об'єктами соціальної інфраструктури.

Другий підхід до побудови комплексного показника оцінювання рівня розвитку певної сфери соціального інвестування передбачає взяття за основу часткових показників, що описують чинники, які характеризують якість надання послуг об'єктами соціальної інфраструктури. Тоді комплексний показник оці-

нювання рівня розвитку певної сфери соціального інвестування матиме такий загальний вигляд:

$$I_n = \sum_{i=1}^m (\beta_i \times \frac{P_{n\phi i}}{P_{nei}}), \quad (2)$$

де I_n - комплексний показник оцінювання рівня розвитку певної сфери соціального інвестування, що базується на часткових показниках, які описують чинники, що характеризують якість надання послуг об'єктами соціальної інфраструктури, частка одиниці; m - кількість відповідних значень часткових показників; β_i - значущість i -того часткового показника ($\sum_{i=1}^m \beta_i = 1$), частка одиниці;

$P_{n\phi i}$ - фактичне значення i -того часткового показника-чинника, що характеризує якість надання послуг об'єктами соціальної інфраструктури, у відповідних одиницях виміру;

P_{nei} - еталонне значення i -того часткового показника-чинника, що характеризує якість надання послуг об'єктами соціальної інфраструктури, у відповідних одиницях виміру.

За таких умов, чим більше значення показника (2) наближається до одиниці, тим більш високим є рівень розвитку певної сфери соціального інвестування за наявною якістю надання послуг об'єктами соціальної інфраструктури.

Недоліком описаних підходів до інтегрального оцінювання рівня розвитку певної сфери соціального інвестування є складність обґрунтованого встановлення коефіцієнтів значущості часткових показників-чинників. Окрім того, виникає питання про те, який з двох наведених вище показників більш повно характеризує рівень розвитку соціальної сфери.

Третій підхід до комплексного оцінювання рівня розвитку певної сфери соціального інвестування, що деякою мірою позбавлений цих недоліків, передбачає попереднє встановлення такого обсягу соціальних інвестицій, за якого забезпечується дотримання еталонних значень показників-чинників, що характеризують як умови, так і якість послуг, які надаються відповідними об'єктами соціального інвестування. У цьому випадку комплексний показник оцінювання рівня розвитку певної сфери соціального інвестування матиме такий загальний вигляд:

$$I_p = I_{\phi} : I_e, \quad (3)$$

де I_p - комплексний показник оцінювання рівня розвитку певної сфери соціального інвестування, що базується на показниках обсягів соціальних інвестицій у дану сферу, частка одиниці; I_{ϕ} - фактичний обсяг соціальних інвестицій, вкладений у дану сферу соціального інвестування у звітному періоді (році), грн.; I_e - обсяг соціальних інвестицій, за якого забезпечується дотримання еталонних значень показників-чинників, що характеризують як умови, так і якість послуг, які надаються відповідними об'єктами соціального інвестування, грн.

Саме третій підхід до оцінювання рівня розвитку певної сфери соціального інвестування, що здійснюється за рахунок коштів бюджету територіальної громади, за умови належної конкретизації та формалізації (з урахуванням специфіки відповідних об'єктів соціальної сфери) може забезпечити найбільш обгрунтоване кількісне вимірювання цього рівня.

IV. Висновки. Термін «стратегія соціального інвестування» можна розглядати, принаймні, з двох позицій, а саме: як довгостроковий план розподілу цих інвестицій між окремими об'єктами соціальної інфраструктури регіону та як набір орієнтирів, якими послуговуватимуться розробники видаткової частини місцевих бюджетів у процесі формування плану розподілу соціальних інвестицій.

Доцільно виокремити види стратегій соціального інвестування, яке здійснюється за рахунок коштів бюджетів територіальних громад, за такими ознаками: за загальною динамікою сукупних соціальних видатків; за пріоритетністю сфер та напрямів соціального інвестування; за сталістю обраних пріоритетними сфер та напрямів соціального інвестування; за основним критерієм (критеріями) розподілу коштів на розвиток соціальної інфраструктури; за джерелами фінансування об'єктів соціальної інфраструктури; за сталістю пропорції розподілу коштів на фінансування сфер та напрямів соціального інвестування; за розподілом коштів між окремими об'єктами соціального інвестування, що відносяться до однієї і тієї ж сфери такого інвестування; за головною метою зростання обсягів соціального інвестування; за величиною та (або) часткою капітальних витрат у загальній величині соціальних видатків.

Чинники вибору портфелю стратегій соціального інвестування, що здійснюється за рахунок коштів бюджетів територіальних громад, можуть бути поділені на чотири групи: чинники, що характеризують фінансові можливості органів місцевої влади здійснювати соціальне інвестування; чинники, що обумовлюють потреби населення даної територіальної громади в соціальних інвестиціях; чинники, що характеризують рівень розвитку кожної сфери соціального інвестування; чинники, що справляють вплив на соціально-економічну ефективність заходів із вкладення соціальних інвестицій у певну сферу (напрямок).

Подальші дослідження проблеми вдосконалення методичних засад розроблення стратегії соціального інвестування, що здійснюється за рахунок коштів бюджетів територіальних громад, потребує створення формалізованого підходу до оцінювання рівня чинників, що справляють вплив на процес такого формування.

Література:

1. Вілюра Х.Б. Стратегічне управління видатками місцевих бюджетів у забезпеченні соціально-економічного розвитку територій [Електронний ресурс] / Х. Б. Вілюра. – Режим доступу: <http://libfor.com/index.php?newsid=1061>
2. Полозенко Д.В. Соціальна сфера та її фінансове наповнення // Економіка України. – 2004. – №2. – С.83 – 87.
3. Момотюк Л.С. Бюджетний механізм забезпечення соціальних гарантій населення України // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – №10(40). – С.172 – 181.
4. Прогнозування і планування економіки: Навч. посібник / В.І. Борисевич, Г.А. Кандаурова, М.М. Кандауров та ін; За заг. ред. Г.А. Кандаурова. - Мн.: БГЕУ, 2003. - 184 с.
5. Богомоллова Н. І. Проблеми формування системи видатків державного бюджету [Електронний ресурс] / Н. І. Богомоллова. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=922>
6. Шибаева Н.А. Методы оценки эффективности социальных инвестиций // Проблемы управления – 2008. - №3. – С. 64-68.
7. Пакуліна А.А. Підвищення ефективності інвестування соціальної сфери / А. Пакуліна. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://vestnikdnu.com.ua/archive/201372/pakylina.html>

8. Євсєєва О. О. Показники ефективності соціального інвестування / О. О. Євсєєва // Матеріали за VII-а міжнародна научна практична конференція, [«Бъдещи изследвания, – 2011»], (София, 17–25 февруари 2011).– София: «Бял ГРАД-БГ» ООД, 2011. Т. 6: Икономики. Политика. Философия. – 2011. – С. 3–7.



ЗМІСТ

Моделювання економіки

<i>Проноза П.В.</i>	Распознавание патологических кризисных процессов в сельском хозяйстве украины	3
<i>Нижник О.В.</i>	Страховання, як інструмент зниження фінансових ризиків промислового підприємства	16
<i>Шпак А. Д.</i>	Теоретико-практичні засади імплементації методу DEA при оцінюванні економічної ефективності	23
<i>Лабунська С. В.</i>	Використання моделей канонічного кореляційного аналізу під час оцінки інноваційної спроможності суб'єктів господарювання	40
<i>Шостак Л.В.</i>	Оцінка оптимального вибору системи управління матеріальними потоками на вітчизняному підприємстві	51
<i>Єрмоленко О.О.</i>	Аналітичне забезпечення визначення впливу просторової асиметрії розподілу продуктивних сил на стан економіки регіонів	57
<i>Кравчук Р.С.</i>	Управління ланцюгом постачання	67
<i>Яремко І.Й.</i>	Моделі прийняття рішення в ланцюгу постачання	73
<i>Льчук П. Г.</i>	Характеристика ресурсних теорій інтернаціоналізації та їхнє використання під час формування конкурентних переваг підприємства на закордонних ринках	82
<i>Зеленський С.М.</i>	Оцінка розподілу продуктивних сил по регіонах України	99
<i>Лук'янова В.В.</i>	Оцінка ефективності управління через результативність діяльності	106
<i>Дзюбановська Н.В.</i>	Імітаційна модель депозитної діяльності банку в середовищі itthink 9.0	117

Економіка підприємств

<i>Козубова Н. В.</i>	Оцінка потенціалу внутрішнього ринку туристичних послуг, як об'єкту державного регулювання	124
<i>Ярошенко І. В.</i>	Механізми державної підтримки проблемних регіонів	133
<i>Тур О.В.</i>	Теоретичні аспекти визначення складових адміністративно-територіального устрою України	150
<i>Кизим Н.А.</i> <i>Доровской А.В.</i> <i>Квасній З.В.</i>	Анализ основных тенденций развития мирового рынка генериков и биоаналогов	157
<i>Устенко А.О.</i>	Оцінювання рівнів ефективності використання людських ресурсів в регіонах	171
<i>Василюк М.М.</i>	Структурно-функціональна модель процесу праці як основа уніфікації інформування і комунікацій в управлінні	183
<i>Баиуцька О.С.</i>	Внутрішній контроль у системі моніторингу якості аудиторських послуг	193
<i>Василюк В.В.</i>	Аналіз та формування структури доходної та видаткової частин бюджету	201
<i>Кантаєва О.В.</i>	Бізнес-планування як інструмент управління витратами харчового виробництва	218
<i>Жук М. О.</i> <i>Здрок В. В.</i>	Організація аудиторської перевірки інформації про інноваційну діяльність	225
<i>Ядуха С.Й.</i>	Моделювання динаміки основних показників економічної діяльності домогосподарств України	235
<i>Савич О.В.</i>	Науково-методичний підхід до розвитку регіональної інвестиційної політики в екологічній сфері	256
	Формування інвестиційного портфелю методом Марковіца	263

Економічні інструменти механізму

<i>Уманець Т. В.</i> <i>Шаталова Л. С.</i>	регулювання державної екологоорієнтованої політики	270
-----------------------------------------------	----------------------------------------------------	-----

Менеджмент, маркетинг і регіональна економіка

<i>Белікова Н.В.,</i> <i>Омаров Шахін</i> <i>Анвер Огли</i>	Проблеми формування системи нормативно-правового забезпечення розробки стратегій регіонального розвитку	282
<i>Криванич М. В.</i>	Міжнародний аспект при виборі конкурентної стратегії інжинірингової організації	292
<i>Никифорчин І.В.</i>	Оцінка стратегічних позицій і вибір напрямку діяльності фірми на основі нечіткої логіки.	304
<i>Благуш І.І.</i>	Аналіз систем стратегічного управління банками	310
<i>Кацедан А.В.</i>	Алокація доходів населення як ключовий чинник визначення регіональної конкурентоспроможності	320
<i>Русин Р.С.</i>	Методи оптимізації товарного асортименту підприємства	330
<i>Боднар Г.Ф.</i>	Формування економічної стійкості підприємства в ринковій економіці	341
<i>Савків У.С.</i>	Особливості конкуренції в банківському секторі України	349
<i>Шликова В.О.</i>	Сценарний підхід до оцінки впливу науково-інноваційної діяльності на економіку України	358
<i>Ріппа С.П.</i>	Моделювання залежності бюджетних поступлень від величини податкової ставки	366
<i>Козик В.В.,</i> <i>Яневич Н.Я.</i>	Формування стратегічного підходу до обґрунтування напрямів вкладення соціальних інвестицій територіальних громад	376

35,00

НБ ПНУС



799017