

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ХЕРСОНСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ФАКУЛЬТЕТ ЕКОНОМІКИ І МЕНЕДЖМЕНТУ

**НАУКОВИЙ ВІСНИК
ХЕРСОНСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО
УНІВЕРСИТЕТУ**



Серія:
ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ

Випуск 9-1

Частина 2

Херсон
2014

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

Головний редактор:

Шапошников Костянтин Сергійович, доктор економічних наук, професор (декан факультету економіки і менеджменту, професор кафедри економічної теорії Херсонського державного університету).

Заступник головного редактора:

Соловійова Ніна Ігорівна, доктор економічних наук (професор кафедри менеджменту і адміністрування Херсонського державного університету).

Відповідальний секретар:

Станкевич Юлія Юріївна, кандидат економічних наук (доцент кафедри економічної теорії Херсонського державного університету).

Члени редакційної колегії:

Мохненко Андрій Сергійович, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри економіки підприємства Херсонського державного університету).

Мармуль Лариса Олександрівна, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри економіки підприємства Державного університету телекомунікацій).

Стратонов Василь Миколайович, доктор юридичних наук, професор (декан юридичного факультету Херсонського державного університету).

Іртищєва Інна Олександрівна, доктор економічних наук, професор (професор кафедри міжнародної економіки та економічної теорії Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського).

Сарапіна Ольга Андріївна, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри обліку та аудиту Херсонського національного технічного університету).

Хрущ Ніла Анатоліївна, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри фінансів та банківської справи Хмельницького національного університету).

Князєва Олена Альбертівна, доктор економічних наук, професор (професор кафедри економіки підприємства та корпоративного управління Одеської національної академії зв'язку імені О.С. Попова).

Скидан Олег Васильович, доктор економічних наук, доцент (проректор з наукової роботи та інноваційного розвитку Житомирського національного агроекологічного університету).

Лозова Тамара Іллівна, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри бухгалтерського обліку Бориспільського інституту муніципального менеджменту Міжрегіональної академії управління персоналом).

Грегорі Гарднер, Ph.D, професор економіки Державного університету штату Нью-Йорк у Потсдамі, США.

Едвін Португал, Ph.D, професор економіки Державного університету штату Нью-Йорк у Потсдамі, США.

Римантас Сташис, Ph.D, професор економіки, завідувач кафедри менеджменту Клайпедського університету, Литва.

Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки»

включено до переліку наукових фахових видань України з економіки
на підставі Наказу МОН України від 14 лютого 2014 року № 153

Рекомендовано до друку та поширення через мережу Internet

Херсонським державним університетом
на підставі Протоколу № 5 від 22.12.2014 р.

Свідоцтво про державну реєстрацію
друкованого засобу масової інформації серія КВ № 19747-9547Р,
видане Державною реєстраційною службою України 15.03.2013 р.



ЗМІСТ

СЕКЦІЯ 1

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Мартиненко В.В.

ТЕОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ
У КОНТЕКСТІ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ТЕНДЕНЦІЙ РОЗВИТКУ..... 9

Пріб К.А.

СУТНІСТЬ КРИЗ ТА ЇХ МІСЦЕ У ПРОЦЕСАХ ЕКОНОМІЧНОЇ ДИНАМІКИ..... 13

СЕКЦІЯ 2

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО

І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Козаченко Р.П.

ГЛОБАЛІЗАЦІЙНІ ЧИННИКИ В КОНТЕКСТІ ЕКЗОГЕННИХ ФАКТОРІВ
КОНКУРЕНТНОГО РОЗВИТКУ КРАЇН В УМОВАХ ТЕХНОГЛОБАЛІЗМУ..... 18

Пічкурова З.В.

СУЧАСНИЙ СТАН І ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СВІТОВОГО РИНКУ
ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ..... 22

Присвітла О.В.

ІННОВАЦІЙНА ПАРАДИГМА РОЗВИТКУ УНІВЕРСИТЕТСЬКОЇ ОСВІТИ
У КОНТЕКСТІ ФОРМУВАННЯ ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНОЇ ЕКОНОМІКИ..... 26

Резнікова Н.А.

ІНСТИТУЦІЙНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНИХ
КОНСАЛТИНГОВИХ РИНКІВ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ..... 31

Саєд С.М. Анкаві

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ
МОДЕЛЕЙ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ КРАЇНИ..... 36

СЕКЦІЯ 3

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Леськів О.А.

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД І ВІТЧИЗНЯНІ РЕАЛІЇ САМОРЕГУЛЮВАННЯ
РЕКЛАМНИХ РИНКІВ..... 40

Мойсеєнко І.В.

СИСТЕМНИЙ ПІДХІД ДО ДОСЛІДЖЕННЯ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ..... 44

Пішенін І.К.

ОСОБЛИВОСТІ СЕКТОРАЛЬНОЇ КЛАСТЕРИЗАЦІЇ У ТРАНСПОРТНІЙ СФЕРІ..... 47

Половян Н.С.

СИСТЕМА ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ НА ПІДСТАВІ ПАРАДИГМ
УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ..... 51

Польова І.М.

СОЦІАЛЬНО ВІДПОВІДАЛЬНЕ ІНВЕСТУВАННЯ: ПЕРСПЕКТИВИ
ДЛЯ ІНСТИТУЦІЙНИХ ІНВЕСТОРІВ В УКРАЇНІ..... 55

Сардак С.Э.

СОЗДАНИЕ УСТОЙЧИВО РАЗВИВАЮЩЕЙСЯ СИСТЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ
КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ГЛОБАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЙ
В НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ УКРАИНЫ..... 60

Семенов В.Ф., Жупаненко А.В.

ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК НЕЯВНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ
РЕКРЕАЦІЙНО-ТУРИСТИЧНОЇ СФЕРИ..... 65

СЕКЦІЯ 4

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Кузьминчук Н.В., Куценко Т.М., Кролевецька Ю.В.

ФОРМУВАННЯ ПОРТФЕЛЯ БРЕНДІВ СУЧАСНОГО ПІДПРИЄМСТВА..... 69

Ліснічук О.А.

ДЕРЖАВНА ФІНАНСОВА ПІДТРИМКА МАШИНОБУДІВНИХ
ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ..... 73

Логвінова О.П.

РИЗИКИ ЗАСТОСУВАННЯ МЕТОДИКИ MYSTERY SHOPPING..... 76

Марковська О.К. СУТНІСТЬ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТОВАРУ ТА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА, ЇХ ВЗАЄМОЗАЛЕЖНІСТЬ, ВЗАЄМОЗУМОВЛЕНІСТЬ ТА ВІДМІННОСТІ.....	80
Молодоженя М.С. МОНІТОРИНГ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ У ТОРГІВЛІ ДЛЯ ПОТРЕБ ЕКОНОМІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ.....	84
Пазюк В.Л. ДИНАМІКА РОЗВИТКУ РИНКУ ВИНА В УКРАЇНІ.....	88
Побережний Р.О. ВИБІР СТРАТЕГІЙ РОЗВИТКУ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ ХАРКІВСЬКОГО РЕГІОНУ: ПРАКТИЧНИЙ АСПЕКТ.....	92
Поліщук М.Ю. ФОРМУВАННЯ МОДЕЛІ СТРАТЕГІЧНОЇ ПОВЕДІНКИ ОРГАНІЗАЦІЇ ВІДПОВІДНО ДО ТИПУ ГАЛУЗЕВОГО РИНКУ.....	97
Пономаренко Т.В. ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТІЙКОСТІ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА.....	101
Семенова В.Г. ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЮ ВЛАСНІСТЮ НА ПІДПРИЄМСТВАХ.....	105
Шевченко К.М. НАПРЯМИ ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ СТИМУЛЮВАННЯ ПРАЦІ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВ.....	108
СЕКЦІЯ 5	
РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА	
Носенко А.С. УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ С УЧЕТОМ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА И СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ.....	113
Поленкова М.В. ІНСТИТУЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СІЛЬСЬКОГО РОЗВИТКУ.....	117
Черемісіна Т.В. КОНЦЕПЦІЇ ТЕРИТОРІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ.....	121
Шевченко Н.В. МАРКЕТИНГОВИЙ ПІДХІД ДО УПРАВЛІННЯ СИСТЕМОЮ ПРОДОВОЛЬЧОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕГІОНУ.....	125
СЕКЦІЯ 6	
ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА	
Ляшок Я.А. ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЖИЗНЕДЕЯТЕЛЬНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ В УСЛОВИЯХ ФОРМИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНО-ОРИЕНТИРОВАННОЙ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ.....	129
Рудич Л.В. ОЦІНКА ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ УКРАЇНИ ЯК СТРУКТУРНОЇ КОМПОНЕНТИ ДОБРОВОЛІВНИХ ОБ'ЄДНАНЬ ГРОМАДЯН СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ.....	133
СЕКЦІЯ 7	
ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ	
Коваль Л.П. АКСІОМАТИКА ДОСЛІДЖЕННЯ ЗАГРОЗ БЮДЖЕТНІЙ БЕЗПЕЦІ РЕГІОНУ ЯК СКЛАДОВОЇ ЙОГО ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ.....	138
Лебідь О.В., Яременко О.Р., Харитоновна В.С. СУЧАСНИЙ СТАН РИНКУ БАНКІВСЬКИХ ПОСЛУГ УКРАЇНИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЙОГО РОЗВИТКУ.....	142
Мельничук Н.Ю. ПРИЗНАЧЕННЯ КОНТРОЛЮ В БЮДЖЕТНІЙ СФЕРІ.....	148



Опешко Н.С. РОЗРОБКА МЕТОДИЧНОГО ПІДХОДУ ДО ПРОГНОЗУВАННЯ ДОСТАТНОСТІ КАПІТАЛУ СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ.....	152
Остапчук О.П., Рейнська В.Б. ПОДАТКОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ РЕГУЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙ В УКРАЇНІ.....	157
Палюх О.М. ОЦІНКА РОЗВИТКУ ФІНАНСОВИХ ВІДНОСИН ДЕРЖАВИ В АГРАРНІЙ СФЕРІ.....	160
Пахненко О.М. ВПЛИВ ВАЛЮТНИХ РИЗИКІВ НА РИНОК ПОТЕЧНОГО КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ.....	165
Підгайна Х.О. ФІНАНСОВЕ ПЛАНУВАННЯ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ ЯК ПЕРЕДУМОВА ВТІЛЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ РИНКУ КРЕДИТНИХ РЕСУРСІВ УКРАЇНИ.....	169
Пірог В.В. УПРАВЛІННЯ ВЛАСНИМ КАПІТАЛОМ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ: ВПЛИВ НА БАНКІВСЬКУ СИСТЕМУ УКРАЇНИ.....	173
Савчук Д.Г. ІННОВАЦІЙНІ ІНСТРУМЕНТИ АНТИКРИЗОВОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛІНГУ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....	177
Шатковська-Шморгай В.Б., Дунас Н.В. ЗОВНІШНІЙ ДЕРЖАВНИЙ БОРГ УКРАЇНИ: ЗАГРОЗИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ОБСЛУГОВУВАННЯ.....	182

СЕКЦІЯ 8 **БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ**

Коріненко А.І. ПРАВА КОРИСТУВАННЯ ЗЕМЕЛЬНИМИ ДІЛЯНКАМИ В СИСТЕМІ ОБ'ЄКТІВ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ.....	187
Мартинюк М.А. МЕТОДИКА АНАЛІЗУ БУХГАЛТЕРСЬКОГО БАЛАНСУ ЯК СКЛАДОВА АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....	192
Момот В.М., Смоляк О.О. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ АУТСОРСИНГ ЯК МЕТОД АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ.....	196
Панадій О.П. СТАНДАРТИЗАЦІЯ ОБЛІКУ ВИТРАТ ВИРОБНИЦТВА ЗА ВІТЧИЗНЯНИМИ І ЗАРУБІЖНИМИ ПРАВИЛАМИ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА ОКРЕСЛЕННЯ МЕЖ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ.....	200
Рудейчук С.В. ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ОРГАНІЗАЦІЇ ТА ВЕДЕННЯ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ В БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ.....	204
Кононова І.В., Шелест К.О. ОБЛІК ДОХОДІВ ЗГІДНО З МІЖНАРОДНИМИ СТАНДАРТАМИ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ.....	207

СЕКЦІЯ 10 **МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ** **ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ**

Негрей М.В., Гнот Т.В. ОЦІНЮВАННЯ ЕКОЛОГІЧНИХ ТА ГЛОБАЛЬНИХ РИЗИКІВ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА.....	211
Панчишин А.І. МОДЕЛЮВАННЯ ПОВЕДІНКИ ЕКОНОМІКО-ВИРОБНИЧИХ СИСТЕМ У КОНКУРЕНТНОМУ СЕРЕДОВИЩІ.....	215
Сидоренко О.М., Савченко Г.О., Кібік Н.С. ПРИБУТОК БАНКУ ТА ФАКТОРИ ЙОГО ФОРМУВАННЯ.....	218

CONTENTS

SECTION 1

ECONOMIC THEORY AND HISTORY OF ECONOMIC THOUGHT

Martynenko V.V.

THEORY OF STATE ECONOMIC SECURITY IN THE CONTEXT OF GLOBALIZATION TRENDS.....9

Prib K.A.

THE ESSENCE OF THE CRISIS AND THEIR PLACE IN THE PROCESSES OF ECONOMIC DYNAMICS.....13

SECTION 2

WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

Kozachenko R.P.

GLOBALIZATION FACTORS IN THE CONTEXT OF EXOGENOUS FACTORS OF COMPETITIVE COUNTRIES DEVELOPMENT IN THE ERA OF TECHNOLOGICAL GLOBALIZATION.....18

Pichkurova Z.V.

CURRENT STATUS AND TRENDS OF THE WORLD INTELLECTUAL PROPERTY MARKET.....22

Prysvitla O.V.

INNOVATIVE PARADIGM OF UNIVERSITY EDUCATION IN THE CONTEXT OF HIGH-TECH ECONOMY FORMATION.....26

Reznikova N.A.

THE INSTITUTIONAL ASPECTS IN THE DEVELOPMENT OF NATIONAL CONSULTING MARKETS IN THE CONDITIONS OF GLOBALIZATION.....31

Saed S.M. Anqawi.

THEORETIC-METHODOLOGICAL FOUNDATIONS OF THE FOREIGN TRADE MODELS RESEARCH.....36

SECTION 3

ECONOMY AND OPERATION OF NATIONAL ECONOMY

Leskiv O.A.

OVERSEAS EXPERIENCE AND NATIONAL REALITIES OF ADVERTISING MARKETS SELF-REGULATION40

Moyseyenko I.V.

SYSTEMIC APPROACH TO STUDY SOCIAL RESPONSIBILITY.....44

Pishenin I.K.

SECTORAL CLUSTERING FEATURES OF TRANSPORT SERVICES.....47

Polovyan N.S.

SYSTEM OF DECISION-MAKING BASED ON PARADIGM OF RISK MANAGEMENT.....51

Polova I.M.

SOCIALLY RESPONSIBLE INVESTING: PROSPECTS FOR INSTITUTIONAL INVESTORS IN UKRAINE.....55

Sardak S.E.

CREATION OF THE STEADILY DEVELOPING SYSTEM OF FORMATION OF THE STAFF POTENTIAL OF THE GLOBAL CORPORATIONS IN THE NATIONAL ECONOMY OF UKRAINE.....60

Semenov V.F., Zhupanenko A.V.

ECONOMIC DEVELOPMENT OF LATENT INFRASTRUCTURE IN THE SPHERE OF TOURISM AND RECREATION.....65

SECTION 4

ECONOMY AND ENTERPRISE MANAGEMENT

Kuzminchuk N.V., Kutsenko T.M., Krolevetska Y.V.

MAKING A MODERN BUSINESS PORTFOLIO OF BRANDS69

Lisnichuk O.A.

STATE FINANCIAL SUPPORT OF MACHINE-BUILDING ENTERPRISES IN UKRAINE.....73

Logvinova O.P.

THE RISKS OF APPLICATION OF THE METHOD OF MYSTERY SHOPPING.....76



Markovskaya A.K. THE ESSENCE OF COMPETITIVENESS OF THE GOODS AND COMPETITIVENESS OF HE ENTERPRISE, AND S DEPENDENCE, RELATIONAL AND DIFFERENCES.....	80
Molodozhenia M.S. MONITORING OF EFFECTIVENESS OF INNOVATION ACTIVITIES IN TRADE FOR NEEDS OF ECONOMIC MANAGEMENT.....	84
Paziuk V.L. DYNAMICS OF WINE MARKET IN UKRAINE.....	88
Poberezhnyi R.O. THE CHOICE OF STRATEGY MACHINE-BUILDING ENTERPRISES OF KHARKIV REGION. PRACTICE ASPECTS.....	92
Polishchuk M.Y. FORMATION A MODEL OF ORGANIZATION'S STRATEGIC BEHAVIOR FOR THE TYPE OF INDUSTRIAL STRUCTURE.....	97
Ponomarenko T.V. INFORMATION SUPPORT RESISTANCE OF COMPANIES.....	101
Semenova V.G. BASICS OF INTELLECTUAL OWNERSHIP OF THE ENTERPRISE.....	105
Shevchenko K.M. DIRECTIONS OF FORMING OF MECHANISM OF STIMULATION OF LABOUR OF PERSONNEL OF ENTERPRISE.....	108
SECTION 5 DEVELOPMENT OF PRODUCTIVE POTENTIAL AND REGIONAL ECONOMY	
Nosenko Al.S. IMPROVEMENT OF METHODOLOGICAL APPROACHES TO ASSESSING EFFECTIVENESS OF INNOVATIVE PROJECTS TAKING INTO ACCOUNT THE LIFE CYCLE AND DEVELOPMENT STRATEGY.....	113
Polenkova M.V. INSTITUTIONAL SUPPORT FOR RURAL DEVELOPMENT.....	117
Cheremisina T.V. THE CONCEPT OF TERRITORIAL DEVELOPMENT.....	121
Shevchenko N.V. MARKETING GOING IS NEAR MANAGEMENT OF FOOD PROVIDING OF REGION SYSTEM.....	125
SECTION 6 DEMOGRAPHY, LABOR ECONOMY, SOCIAL ECONOMY AND POLITICS	
Liashok Y.A. LIFE SUPPORT OF THE POPULATION IN CONDITIONS OF UKRAINIAN SOCIALLY ORIENTED MARKET ECONOMY FORMATION.....	129
Rudych I.V. RATING HUMAN POTENTSIVLU CONSUMER COOPERATIVES UKRAINE AS STRUCTURAL COMPONENTS VOLUNTARY ASSOCIATIONS OF CITIZENS IN RURAL AREAS.....	133
SECTION 7 MONEY, FINANCES AND CREDIT	
Koval L.P. AXIOMATIC OF RESEARCH OF REGION BUDGET SECURITY THREATS AS A FINANCIAL SECURITY COMPONENT.....	138
Lebid O.V., Jaremenko O.R., Kharitonova V.S. CURRENT SITUATION OF UKRAINE BANKING SERVICES MARKET AND ITS FUTURE OUTLOOK.....	142
Melnychuk N.Y. PURPOSE OF THE CONTROL IN THE BUDGET SPHERE.....	148
Opeshko N.S. DEVELOPMENT OF THE METHODOLOGICAL APPROACH TO FORECASTING CAPITAL ADEQUACY OF INSURANCE COMPANY.....	152

Ostapchuk O.P., Reinska V.B. POTENTIAL TAX ADJUSTMENT OF INVESTMENTS IN UKRAINE.....	157
Paliukh O.M. ASSESSMENT OF THE STATE FINANCIAL RELATIONS IN AGRICULTURE SECTOR.....	161
Pakhnenko O.M. MORTGAGE LENDING IN UKRAINE UNDER THE INFLUENCE OF EXCHANGE RATE RISKS.....	165
Pidgaina K.O. FINANCIAL PLANNING OF BANKING INSTITUTIONS AS A PREREQUISITE OF IMPLEMENTATION OF FINANCIAL STRATEGY OF UKRAINE'S MARKET OF CREDIT RESOURCES.....	169
Pirog V.V. MANAGEMENT'S CAPITAL COMMERCIAL BANK: IMPACT ON BANKING SYSTEM OF UKRAINE.....	173
Savchuk D.G. INNOVATIVE INSTRUMENTS OF ANTI-CRISIS FINANCIAL CONTROLLING AT THE ENTERPRISES.....	177
Shatkovska-Shmorgay V.B., Dunas N.V. EXTERNAL NATIONAL DEBT OF UKRAINE: THREATS AND PROSPECTS OF SERVICE.....	182

SECTION 8 ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT

Korinenko A.I. RIGHT TO USE LAND IN THE SYSTEM OF ACCOUNTING OBJECTS.....	187
Martynyuk M.A. METHOD OF ANALYSIS AS A COMPONENT BALANCE SHEET OF ANTI-CRISIS MANAGEMENT IN THE ENTERPRISE.....	192
Momot V.M, Smoljak A.O. ACCOUNTING OUTSOURCING AS A METHOD OF CRISIS MANAGEMENT.....	196
Panadiy A.P. STANDARDIZATION OF THE COST ACCOUNTING DURING DOMESTIC AND FOREIGN RULES AND IT'S INFLUENCE FOR IDENTIFICATION THE LIMITS OF MANAGEMENT ACCOUNTING.....	200
Rudeychuk S.V. FOREIGN EXPERIENCE ORGANISE AND MANAGEMENT ACCOUNTING IN CONSTRUCTION ENTERPRISES.....	204
Kononov I.V., Shelest K.A. ACCOUNTING INCOME ACCORDING TO THE INTERNATIONAL FINANCIAL REPORTING STANDARDS.....	207

SECTION 11 MATHEMATICAL METHODS, MODELS AND INFORMATION TECHNOLOGIES IN ECONOMY

Nehrey M.V., Hnot T.V. ASSESSMENT OF ECOLOGICAL AND GLOBAL RISKS OF ENVIRONMENT.....	211
Panchyshyn A.I. MODELING THE BEHAVIOR OF ECONOMIC-PRODUCTION SYSTEMS IN A COMPETITIVE ENVIRONMENT.....	215
Sidorenko O.N., Savchenko A.O., Kybyk N.S. PROFIT BANK AND FACTORS OF ITS FORMATION.....	218

СЕКЦІЯ 1 ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК 33(477)+316.32

Мартиненко В.В.
*кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічної теорії
Національного університету державної податкової служби України*

ТЕОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ У КОНТЕКСТІ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ТЕНДЕНЦІЙ РОЗВИТКУ

Досліджено основні положення теорії економічної безпеки держави у контексті глобалізаційних тенденцій розвитку. Проведено аналіз формування, становлення і розвитку категорій «безпека», «національна безпека», «економічна безпека», а також взаємозв'язку між ними. Розглянуто історичні аспекти розвитку економічної безпеки як складової національної безпеки держави. Обґрунтовано основні закономірності розвитку теорії економічної безпеки держави в умовах впливу глобалізації.

Ключові слова: економічна безпека, глобалізація, розвиток, держава, теоретичний підхід.

Мартыненко В.В. ТЕОРИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВА В КОНТЕКСТЕ ГЛОБАЛИЗАЦИОННЫХ ТЕНДЕНЦИЙ РАЗВИТИЯ

Исследованы основы теории экономической безопасности государства в контексте глобализационных тенденций развития. Проведен анализ формирования, становления и развития категорий «безопасность», «национальная безопасность», «экономическая безопасность», а также взаимосвязи между ними. Рассмотрены исторические аспекты развития экономической безопасности как составляющей национальной безопасности государства. Обоснованы основные закономерности развития теории экономической безопасности государства в условиях воздействия глобализации.

Ключевые слова: экономическая безопасность, глобализация, развитие, государство, теоретический подход.

Martynenko V.V. THEORY OF STATE ECONOMIC SECURITY IN THE CONTEXT OF GLOBALIZATION TRENDS

This article explores basic tenets of the theory of state economic security in the context of globalization trends. Author analyzes the formation, establishment and development of the categories of «security», «national security», «economic security» and the relationship between them. Historical aspects of state economic security as a component of national security are considered here. Basic laws of theory of state economic security under the impact of globalization explained.

Keywords: economic security, globalization, development, state, theoretical approach.

Постановка проблеми. З огляду на глобалізаційні тенденції розвитку світової економіки, на сучасному етапі все вагомішого значення набуває одна із головних функцій державного управління – забезпечення стратегічного національного інтересу держави та національної безпеки України. Таким чином, для з'ясування сутності значення понять «національна безпека» та «економічна безпека», необхідно охарактеризувати базове поняття «безпека», яке вперше було зафіксовано у 1190 році у словнику Робера та означало спокійний стан духу людини, яка вважає себе захищеною від будь-якої небезпеки. Однак у цьому значенні термін не закріпився у лексиці народів Західної Європи і до XVII століття використовувався рідко.

Огляд останніх джерел досліджень і публікацій. Окремим проблемам розвитку національної економіки в контексті глобалізаційних процесів присвячено праці Д. Буркальцевої [1], Ю. Дудки [2], А. Мазараки [3], А. Чеснокова [4] та ін. Проте теорії економічної безпеки держави у контексті глобалізаційних тенденцій розвитку приділено недостатньо уваги, що зумовлює вибір теми і мети дослідження.

Постановка завдання. Головна мета дослідження полягає у дослідженні основних теоретичних положень економічної безпеки держави у контексті глобалізаційних тенденцій розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Починаючи з XVII–XVIII ст. практично в усіх країнах було визначено головну мету держави – забез-

печення загального блага та безпеки суспільства. У зв'язку з цим термін «безпека» набув нового значення і означав «стан, ситуацію спокою, що виникає в результаті відсутності реальної небезпеки (як фізичної, так і моральної), а також наявність матеріальних, економічних, політичних умов, відповідних органів та організацій, що сприяють створенню такої ситуації» [5, с. 10]. У тлумачному словнику В.І. Даля поняття «безпека» трактується більш загально та визначається як «відсутність небезпеки, схоронність, надійність» [6]. У спеціалізованій літературі XX століття безпека трактується як: «такий стан суб'єкта, за якого вірогідність зміни властивих цьому суб'єктові якостей і параметрів його зовнішнього середовища незначна і триває менше певного інтервалу» [7, с. 45]; «стан об'єкта в системі його зв'язків з точки зору здатності до виживання та розвитку в умовах внутрішніх і зовнішніх загроз, а також її непередбачених та важко прогнозованих факторів» [8, с. 98]; «стан, тенденції розвитку (у тому числі латентні) і умови життєдіяльності соціуму, його структур і установ, за яких забезпечується зберігання його якості з об'єктивно обумовленими інноваціями та визначеним вільним функціонуванням, яке відповідає власній природі» [9].

Узагальнюючи бачення вчених щодо визначення поняття «безпека» в історичній ретроспективі, можна зробити висновок, що безпека – це певний стан захищеності суспільства від факторів внутрішнього та зовнішнього характеру, які загрожують нормаль-

ним умовам його функціонування. Враховуючи, що безпека є багатфакторною категорією, в якості її об'єкта може розглядатись особа, суспільство, держава. У свою чергу, зміцнення економічної безпеки є пріоритетним напрямом державної внутрішньої та зовнішньої політики.

У Радянському Уряді визначення поняття «державна безпека» було законодавчо закріплено у 1934 р. У загальному розумінні державна безпека – це захищеність підвалин існування держави, тобто державна безпека є вищим зрізом національної безпеки [10, с. 56].

З появою України як незалежної суверенної держави, разом із загальноприйнятими категоріями, які характеризували стан суспільства та держави, особливо значення набуває поняття «національна безпека». Трансформаційні процеси в Україні, що були викликані отриманням нею незалежності та переходом економіки до ринкових відносин, призвели до корінних змін усієї суспільно-економічної системи. Суспільство вимагало нових орієнтирів, методів та способів формування принципово нової моделі економічної безпеки держави. Тому в цей час проблемі зміцнення національної безпеки України почала приділятися значна увага: у 1996 р. було створено Раду національної безпеки і оборони України та у 1997 р. прийнято Концепцію (основи державної політики) національної безпеки України, в якій було закріплено положення, що «національна безпека України як стан захищеності життєво важливих інтересів особи, суспільства та держави від внутрішніх і зовнішніх загроз, є необхідною умовою збереження та примноження духовних і матеріальних цінностей» [11].

Концепція втратила чинність із прийняттям у 2003 році Закону України «Про основи національної безпеки України», в якому визначення поняття «національна безпека» було подано в такій редакції: «національна безпека – це захищеність життєво важливих інтересів людини і громадянина, суспільства і держави, за якої забезпечуються сталий розвиток суспільства, своєчасне виявлення, запобігання і нейтралізація реальних та потенційних загроз національним інтересам» [12].

Прагнення до формування ефективної державної політики щодо зміцнення національної безпеки обумовило розробку та затвердження Стратегії національної безпеки України, в якій зазначено, що «подальший розвиток і захист найвагоміших здобутків України потребує чіткої визначеності держави у стратегічних пріоритетах і цілях, які мають відповідати викликам і загрозам ХХІ ст., її взаємодії з сучасними системами міжнародної і регіональної безпеки». У Стратегії визначено принципи, пріоритетні цілі, завдання та механізм забезпечення життєво важливих інтересів особи, суспільства, держави від зовнішніх і внутрішніх загроз; конкретизовано засади політики держави у сфері національної безпеки, зокрема, щодо забезпечення прийнятого рівня безпеки [13].

Основним результатом відкритості національної економіки України є її залежність від об'єктивних процесів глобалізації, які останнім часом набувають всеохоплюючого характеру. Вже починаючи з другої половини ХХ ст., глобалізація почала зачіпати всі аспекти соціально-економічного життя практично усіх країн світу та України в тому числі. Тому в ХХІ ст. теорія економічної безпеки держави у контексті глобалізації набуває особливої актуальності. Погоджуючись з думкою Н.М. Мухітова, ми вважаємо, що оскільки українська економіка все більше стає

частиною єдиної світової економіки, її стійкість та можливість конкурувати з іншими країнами на світовому ринку значною мірою залежить від відкритості зовнішньому світу, здатності країни оперативно реагувати на зовнішні загрози [14].

Розглянувши історичні аспекти розвитку економічної безпеки як складової національної безпеки держави в умовах впливу глобалізації, перейдемо до дослідження теоретичних засад. Визначення та алгоритм розрахунку рівня економічної безпеки держави в Україні вперше закріплено на законодавчому рівні у Методичці розрахунку рівня економічної безпеки України (2007), в якій зазначається, що «економічна безпека – це такий стан національної економіки, який дає змогу зберігати стійкість до внутрішніх та зовнішніх загроз і здатний задовольняти потреби особи, сім'ї, суспільства та держави» [15].

Відповідно до Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України (2013), економічна безпека визначається як стан національної економіки, який дає змогу зберігати стійкість до внутрішніх та зовнішніх загроз, забезпечувати високу конкурентоспроможність у світовому економічному середовищі й характеризує здатність національної економіки до сталого та збалансованого зростання [16].

У наукових працях українських та зарубіжних вчених-економістів існує багато точок зору стосовно визначення поняття «економічна безпека» і її основних складових та суміжних з нею понять та категорій. Але, не зважаючи на значний обсяг напрацювань у цій сфері, більшість авторів досліджують економічну безпеку держави без врахування впливу глобалізаційних процесів світової економіки. Тому наукові засади щодо формування концептуальних основ та понятійно-категоріального апарату дослідження теорії економічної безпеки держави має на сьогодні все ще недостатній рівень розробленості.

На думку американських вчених Х. Маховські та С. Мурдоча, базовою складовою поняття «економічна безпека» є забезпечення суверенітету (незалежності) держави у прийнятті рішень як у політичній сфері всередині країни, так і з міжнародних питань. Слід зазначити, що в такій інтерпретації економічна безпека означає перш за все захищеність інтересів держави.

Х. Маховські зазначає, що економічна безпека повинна забезпечувати достатньо високий ступінь незалежності від партнера з життєво важливих економічних параметрів, тобто таких, які у випадку їх порушення впливають на свободу вибору в політичних рішеннях та неприйнятні з комерційної точки зору [17]. Більш конкретні судження С. Мурдоча, який вважає, що небезпека виникає в тому випадку, коли відбуваються суттєві зміни: в об'ємі розподілу доходів та багатства; на рівні зайнятості, інфляції, доступі до ринку, постачанні сировини тощо; в економічному суверенітеті, тобто можливості контролювати широке коло інструментів політики та ресурсів [18, с. 67].

У цьому контексті «захищеність» розглядається як практична частина заходів, які пов'язані з забезпеченням стійкого розвитку економіки. Г. Пастернак-Таранущенко зазначає, що «державна повинна бути готовою протистояти як будь-якій державі (зовнішні загрози), так і будь-якому громадянину або об'єднанню людей (внутрішні загрози)» [19, с. 25]. При цьому можна стверджувати, що будь-які механізми та інструменти, які орієнтовані на забезпечення ефективного розвитку економічної сфери на ін-

новаційних засадах, можуть розглядатися як заходи щодо захисту економічної безпеки.

Погоджуючись з багатьма авторами, вважаємо, що найбільш коректними у науковій економічній літературі є визначення поняття «економічна безпека», які спираються на певну комбінацію окреслених вище підходів. Так, на думку Я.А. Жаліла, економічна безпека може бути визначена «як складна багатофакторна категорія, що характеризує здатність національної економіки до розширеного відтворення з метою задоволення на визначеному рівні потреб власного населення і держави; протистояння дестабілізуючій дії чинників, що створюють загрозу стійкому збалансованому розвитку країни; забезпечення конкурентоспроможності національної економіки у світовій системі господарювання» [20, с. 141-142]. Можна погодитись і з концепцією економічної безпеки, в якій зазначено, що «суть економічної безпеки України становить: спроможність національної економіки забезпечити свій вільний, незалежний розвиток і утримати стабільність громадянського суспільства та його інститутів, а також достатній оборонний потенціал країни за всіляких несприятливих умов і варіантів розвитку подій; здатність Української держави до захисту національних економічних інтересів від зовнішніх та внутрішніх загроз» [21, с. 5].

Проведений аналіз наведених вище визначень економічної безпеки свідчить, що деяким трактуванням притаманна надмірна деталізація та загострення уваги на короткострокових проблемах, а деяким – занадто широкий і загальний підхід до її визначення та зосередження тільки на інтересах держави, залишаючи без уваги інтереси особи та суспільства. При цьому поза увагою дослідників залишаються дуже важливі аспекти економічної безпеки держави, пов'язані із впливом глобалізації, а глобалізаційні процеси ототожнюються із зовнішніми загрозами, або ж взагалі нівелюються. Це зумовлює необхідність визначити роль і місце глобалізації як однієї з основних закономірностей сучасного розвитку світового суспільства, у теорії економічної безпеки держави.

Аналізуючи існуючі теоретичні підходи щодо поняття «економічна безпека держави» у контексті явища глобалізації, доцільно виокремити погляди вчених щодо формування і зміцнення економічної безпеки держави з урахуванням глобалізаційних процесів (табл. 1).

З наведених у таблиці 1 визначень можна побачити, що вплив глобалізації на економічну безпеку держави полягає у: взаємозв'язках між державними та міжнародними елементами глобальної економічної системи; виконанні вимог участі в системі міжнародних економічних відносин та гео економічній структурі; впливі поточного стану світової економіки в цілому; виникненні в світовій економічній системі форс-мажорних обставин соціально-політичного, економічного та екологічного характеру; відкритості й інтегрованості національної економіки у світове господарство.

Спираючись на проведені дослідження, визначення поняття економічної безпеки держави в умовах впливу глобалізаційних процесів повинно спиратися на такі положення:

1. Економічна безпека є найважливішою складовою системи національної безпеки будь-якої країни і в умовах впливу глобалізації має бути пов'язана з іншими елементами системи тісним взаємозв'язком.

2. Повноцінний захист національних інтересів під впливом глобалізації можливий тільки при наявності ефективної системи виявлення реальних загроз, попередження потенційних загроз та знешкодження причин їх появи.

3. Загрози економічній безпеці можуть мати як внутрішні, так і зовнішні джерела, причому в умовах відкритості та інтегрованості національної економіки серед основних зовнішніх факторів все більшого значення набуває фактор глобалізації.

4. Об'єктом захисту при зміцненні економічної безпеки в умовах негативного впливу глобалізації виступають економічні інтереси, тобто життєво необхідні потреби людини, суспільства та держави в економічній сфері.

5. Зміцнення економічної безпеки неможливе без визначення рівня її захищеності від негативних глобалізаційних та внутрішніх впливів.

Висновки з проведеного дослідження. Спираючись на результати проведеного аналізу, можна запропонувати таке загальне визначення економічної безпеки держави з урахуванням впливу глобалізації: економічна безпека, будучи важливою складовою національної безпеки, є таким станом національної економіки, за якого забезпечується захищеність національних інтересів від реальних і потенційних загроз зовнішнього та внутрішнього походження, а та-

Таблиця 1

Теоретичні підходи до трактування поняття «економічна безпека» у контексті впливу глобалізації

№ з/п	Автор	Авторське визначення поняття	Джерело
1	Ю.П. Дудка	Стан економічного розвитку держави, що характеризується ефективним та раціональним використанням економічного потенціалу, здатністю до саморозвитку і самовідтворення, системою мінімізації дестабілізуючих впливів світогосподарського простору, стабільністю взаємозв'язків між державними та міжнародними елементами глобальної економічної системи, що сприяє сталому розвитку національної економіки держави, яка інтегрується у світові економічні структури.	[2, с. 6]
2	А.В. Чесноков	Здатність держави через систему заходів забезпечувати суверенітет національної економіки, її стабільність, керованість і стійкість до негативних впливів, спроможність постійно удосконалювати структуру національної економічної системи з метою підвищення конкурентоспроможності виробленої продукції за умов виконання вимог участі в системі міжнародних економічних відносин та гео економічній структурі.	[4, с. 117]
3	Д.Д. Буркальцева	Стан економіки, що уможливорює запобігати зовнішнім і внутрішнім загрозам та забезпечити сталий соціально-економічний розвиток, який одночасно залежить від стану макроекономічних показників і від стану світової економіки в цілому.	[1, с. 81]
4	О.В. Кліменко, О.О. Бачал	Найважливіша якісна характеристика економічної системи, яка визначає її здібності підтримувати нормальні умови життєдіяльності населення, стійке забезпечення ресурсами народного господарства, а також послідовну реалізацію національно-державних інтересів за високого рівня відкритості й інтегрованості економіки у світове господарство.	[22]

кож здатністю економічної системи до розширеного відтворення та відкритості й інтегрованості у наддержавні структури з метою ефективної протидії світовим кризовим явищам та факторам глобалізації.

Отже, економічну безпеку слід розглядати як стан економіки, за якого забезпечується захищеність життєво необхідних потреб та інтересів людини, суспільства, держави від реальних і потенційних загроз зовнішнього або внутрішнього характеру в умовах відкритості й інтегрованості національної економіки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Буркальцева Д.Д. Проблеми забезпечення економічної безпеки України в умовах світової кризи / Д.Д. Буркальцева // Вісник КНУ ім. Т. Шевченка. Економіка. – 2011. – Вип. 124-125. – С. 81-84.
2. Дудка Ю.П. Економічна безпека України у вимірах глобалізаційних викликів : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.03 / Ю.П. Дудка ; ДУ «Ін-т економіки природокористування та сталого розв. НАН України». – К., 2011. – 20 с.
3. Мазаракі А. Економічна безпека України в умовах глобалізаційних викликів : [монографія] / А. Мазаракі, О. Корольчук, Т. Мельник та ін. – К. : КНТЕУ, 2010. – 718 с.
4. Чесноков А.В. Забезпечення зовнішньоекономічної безпеки України в умовах глобалізації / А.В. Чесноков // Вісник КНУ ім. Т. Шевченка. Міжнародні відносини. – 2004. – Вип. 29-30. – С. 116-119.
5. Основы экономической безопасности: (Государство, регион, предприятие, личность) : [учебно-практическое пособие] / В.И. Видяпин [и др.] ; ред. Е.А. Олейников ; Российская экономическая академия им. Г.В. Плеханова (М.). – М. : Бизнес-школа Интел-Синтез, 1997. – 279 с.
6. Даль В.И. Толковый словарь живого великорусского языка / В.И. Даль. – Санкт-Петербург – Москва : Издание книгопродавца-типографа М.О. Вольфа, 1882. – Т. 1. – 723 с.
7. Тамбовцев В.Л. Объект экономической безопасности России / В.Л. Тамбовцев // Вопросы экономики. – 1994. – № 12. – С. 45-53.
8. Сенчагов В.К. О сущности и основах стратегии экономической безопасности России / В.К. Сенчагов // Вопросы экономики. – 1995. – № 1. – С. 98-101.
9. Бельков О.А. Понятийно-категориальный аппарат концепции национальной безопасности / О.А. Бельков // Безопасность: Информационный сборник. – 1994. – № 3(19). – С. 91-94.
10. Кириченко О.А. Методологічні основи економічної безпеки суб'єктів господарювання в трансформаційній економіці / О.А. Кириченко, Ю.Г. Кім // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 12. – С. 53-65.
11. Про Концепцію (основи державної політики) національної безпеки України : Постанова Верховної Ради України № 3/97-ВР від 16 січня 1997 р. (остання редакція від 22.07.2003 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.
12. Про основи національної безпеки України : Закон України № 964-IV від 19.06.2003 р. (із змінами та доповненнями станом на 18.05.2013 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/про%20основи%20національної%20безпеки%20України>.
13. Стратегія національної безпеки України «Україна у світі, що змінюється» / Указ Президента України № 105 від 12 лютого 2007 року (в редакції від 8 червня 2012 року) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.
14. Мухитов Н.М. Формирование национальной системы экономической безопасности в условиях глобализации [Текст] : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / Н.М. Мухитов. – М., 2006. – 24 с.
15. Методика розрахунку рівня економічної безпеки України : Наказ міністерства економіки України № 69 від 02 березня 2007 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.me.gov.ua>.
16. Методичні рекомендації щодо розрахунку рівня економічної безпеки України : Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України № 1277 від 29.10.2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.me.gov.ua/file/link/222830/file/1277.TIF>.
17. Machovski H. Ost-Vest Yandel: Entwicklung, Interessenlagen, Aussichten / Aus Politiku. Zeitgeschichte. – Bonn, 1985. – № 5. – P. 5-18.
18. Murdoch C. Economic factors as objects of security: Economics security & vulnerability / C. Murdoch // K. Knorr, F. Trager. Economics issues & national security. – Lawrence, 1977. – 98 p.
19. Пастернак-Таранущенко Г. У колі економічних небезпек / Г. Пастернак-Таранущенко // Вісник НАНУ. – 2000. – № 8. – С. 25.
20. Жаліло Я.А. Стратегія забезпечення економічної безпеки України. Пріоритети та проблеми імплементації / Я.А. Жаліло // Стратегії національної безпеки України в контексті досвіду світової спільноти. – К. : Видавництво «Сантисага», 2001. – 224 с.
21. Концепція економічної безпеки України / Ін-т економічного прогнозування / кер. проекту В.М. Геєць. – К. : Вид-во «Логос». – 1999. – 56 с.
22. Кліменко О.В. Формування економічної безпеки в умовах глобалізації / О.В. Кліменко, О.О. Бачал [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/28068/1/Bezpeka.pdf>.

УДК 338.242.4

Приб К.А.

доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри менеджменту
Інституту підготовки кадрів державної служби зайнятості України

СУТНІСТЬ КРИЗ ТА ЇХ МІСЦЕ У ПРОЦЕСАХ ЕКОНОМІЧНОЇ ДИНАМІКИ

У статті розкрито сутність криз як соціально-економічного феномена. Зазначається, що кризу доцільно розглядати виключно як складову економічної динаміки, яка може виникати у процесі як регулярних, так і іррегулярних динамічних коливань. Доведено, що кризи відіграють досить різнопланові ролі в економічній динаміці, а їх наслідки значною мірою залежать від реакції господарської системи на виникнення або загрозу кризи та використовуюваного стабілізаційного механізму.

Ключові слова: криза, економічна динаміка, економічний цикл, господарська система, кон'юнктура, коливання кон'юнктури.

Приб Е.А. СУЩНОСТЬ КРИЗИСОВ И ИХ МЕСТО В ПРОЦЕССАХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДИНАМИКИ

В статье раскрыта сущность кризисов как социально-экономического феномена. Указано, что кризис целесообразно рассматривать исключительно как составляющую экономической динамики, которая может возникать в процессе как регулярных, так и иррегулярных динамических колебаний. Доказано, что кризисы играют достаточно разноплановые роли в экономической динамике, а их последствия в значительной степени зависят от реакции хозяйственной системы на возникновение или угрозу кризиса и используемого стабилизирующего механизма.

Ключевые слова: кризис, экономическая динамика, экономический цикл, хозяйственная система, конъюнктура, колебания конъюнктуры.

Prib K.A. THE ESSENCE OF THE CRISIS AND THEIR PLACE IN THE PROCESSES OF ECONOMIC DYNAMICS

The article reveals the essence of the crisis as a socio-economic phenomenon. Stated that the crisis is appropriate to consider only as a component of economic dynamics that may occur during both regular and irregular dynamic vibration. It is proved that crises act out quite diverse roles in economic dynamics and their effects largely depend on the response of the economic system on the occurrence or threat of a crisis and mechanism of stabilizing.

Keywords: crisis, economic dynamics, economic cycle, economic system, market conditions, fluctuations in market conditions.

Постановка проблеми. Функціонування і розвиток економіки супроводжує виникнення і перебіг криз різної природи походження і генезу – світових і міжнародних, макроекономічних і регіональних, галузевих і тих, що виникають у діяльності окремих господарюючих суб'єктів, їх підрозділів або структурних одиниць, життєвих циклах продуктів і ринків тощо. Спільним для усіх цих криз є те, що вони обов'язково тією чи іншою мірою відбиваються на діяльності окремих підприємств та економічних систем вищого порядку як утворюючи можливості оновлення і розвитку, так і привносячи небезпеку руйнування. Які наслідки матиме вплив кризи залежить не тільки і не стільки від її масштабів, потужності і тривалості. Вирішальними тут часто стають наявність потенціалу життєздатності, ефективність і виваженість внутрішнього управління, вчасність і адекватність надання зовнішньої допомоги та загалом утворення цілісних механізмів стабілізації. Для формування таких стабілізаційних механізмів та налагодження дієвої системи антикризового управління й антикризового регулювання важливе значення має розуміння сутності і природи криз, визначення їхнього місця у процесах економічної динаміки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, з яких започатковано розв'язання даної проблеми. Вивчення динаміки економічних процесів, природи походження та механізмів перебігу криз майже два століття є предметом досліджень великого числа науковців, що представляють усі провідні наукові школи і течії. Найбільш визначальними стали праці Ф. Енгельса, Дж. Кейнса, М. Кондратьєва, К. Маркса, А. Маршалла, М. Ротбарта, М. Туган-Барановського, М. Хазіна, Р. Харрода, Д. Чистіліна, Й. Шумпетера [1-13] та багатьох інших учених.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячена означена стаття. Водночас, незважаючи на значні теоретико-методологіч-

ні й практичні напрацювання у сфері розуміння криз та їхнього місця у процесах економічної динаміки, наукова дискусія точиться й досі. Недостатньо вивченою залишається природа походження і механізми перебігу криз, їх співвідношення із економічними циклами різного генезу і тривалості, характерні ознаки, функції тощо.

Виходячи з вищевикладеного, метою даного дослідження став розвиток теоретичних засад щодо вивчення сутності криз та з'ясування їх місця у процесах економічної динаміки.

Результати дослідження. Слово «криза» походить із давньогрецької мови (*krisis*) і має декілька варіантів дослівного перекладу: «різкий перелом», «поворот» або «переворот», «перехідний стан», «важке, скрутне становище», «ускладнення», «невідповідність», «нестача», іноді слово перекладають як «рішення» і навіть «можливість», «переломний момент». Зважаючи на багатогранність перекладу, в науковій літературі склалося декілька підходів щодо визначення сутності даного терміна.

Принципово різними підходами є два наступні, які характеризують окремі сторони сутності кризи. Перший пов'язаний з нестачею чого-небудь – ресурсів, товарів, прибутків тощо. Навіть поширений термін «криза перевиробництва» по суті означає не стільки зайву кількість вироблених товарів, скільки нестачу попиту на вироблений товар. За цим підходом «криза» розглядається як результат певних процесів у ринковому середовищі і є статичним явищем.

Другий підхід пов'язаний з унеможливленням дії, коли мова йде про різку зміну кількісних і якісних характеристик економічної системи, що унеможлиблює виконання функцій цієї системи, або певну межу у загостренні протиріч в середині попереднього способу регуляції економічної системи, що унеможлиблює її подальше існування. У цьому разі криза є переломним моментом в економічній динаміці чи у процесі

розвитку економічної системи, що характеризується зміною домінуючої тенденції на протилежну та за якого стає неможливим продовження попереднього етапу, подальше застосування старих способів руху і регуляції. Тому в момент кризи система руйнується, а процес припиняється, натомість здійснюється перехід до нової траєкторії руху, нового способу регуляції, нових засад функціонування системи.

Слід зазначити, що другий підхід, який нині більш розповсюджений у науковій думці, бере свої витoki ще з робіт К. Маркса та Ф. Енгельса, які першими розглядали кризу як певну колізію капіталістичного ладу, таке загострення протиріч і антагонізм між суспільно-економічним ладом і способом господарювання, попитом і пропозицією, виробництвом і споживанням, а також між коротко- та довгостроковими цілями власників капіталу, які унеможливають подальший розвиток економіки з динамікою і пропорціями передкризового періоду [1]. Проте найточніше сутність криз можна охарактеризувати лише поєднанням двох наведених вище підходів. Кризу необхідно розглядати як динамічне і статичне явище, що являє собою злам економічної динаміки з підвищувальної хвилі на понижувальну, супроводжується різким зниженням ресурсної забезпеченості та можливостями ведення господарської діяльності, унеможливує подальше функціонування економічної системи на колишніх засадах.

Вивчаючи сутність і природу походження криз, їхню роль у процесах економічної динаміки і розвитку, необхідно підкреслити досить важливий аспект – власне криза є достатньо аморфним явищем. Відокремлена від об'єкта, на який вона впливає, криза не має власних характеристик, власних елементів прояву. Судити про неї можна виключно виходячи зі зміни параметрів життєдіяльності господарської системи, яка знаходиться чи потенційно може потрапити під дію кризи, або по тих процесах у внутрішньому середовищі господарської системи чи її зовнішньому оточенні, які призводять до виникнення і поглиблення кризи. Наприклад, криза на фондовому ринку проявляється істотним зниженням курсів цінних паперів, скороченням кількості укладених угод або деформацією структури торгів, панікою, неплатоспроможністю і банкрутством учасників тощо. Перебіг кризи в економіці регіону відбувається у вигляді занепаду окремих територій, часткової зупинки виробництва, руйнування міжрегіональних господарських зв'язків, погіршення роботи інфраструктури, підвищення соціальної напруги, посилення міграційних процесів. Криза у діяльності підприємства проявляється виснаженням його фінансових можливостей, порушенням ритмічності роботи і виробничими простоями, скороченням обсягів виробництва і реалізації, збитковістю, нестачею обігових коштів, погіршенням соціально-господарських відносин у колективі тощо. Тобто у кожному разі криза проявляється змінами характеристик роботи об'єкта, на який вона впливає, чи його окремих сегментів. Тому відокремлено від об'єкта кризи неможливо досліджувати.

Наступним, не менш важливим аспектом, що допомагає усвідомити сутність кризи, є те, що кризу можна розглядати тільки як складову економічної динаміки, як елемент змінюваного у часі процесу, що проявляється виключно серед інших його складників: пожвавлень, бумів, застою тощо. Майже століття тому, описуючи історію розвитку наукової думки щодо природи виникнення і перебігу криз, М. Кондратьєв зазначав: «чим далі йшло вивчення

повторюваних капіталістичних криз, тим більше ставало очевидним, що криза являє собою лише одну фазу цілого капіталістичного циклу. Цьому наростаючому переконанню, мабуть, уперше дав певне вираження В. Зомбарт. На початку ХХ ст. він заявив, що «теорія криз має перетворитися у більш загальну теорію, в теорію кон'юнктури і її коливань у цілому. Подальший розвиток наукової думки пішов саме у цьому напрямі. Таким чином, відштовхуючись від проблеми криз, економічна думка крок за кроком прийшла до теорії циклів кон'юнктури. Проблема криз і її значення від цього, звичайно, не втратили своєї актуальності. Проте вона розглядається у зв'язку з проблемою перебігу циклів кон'юнктури в цілому» [2, с. 173-174].

Слово «цикл» у перекладі з грецької означає «коло». У загальному розумінні він являє собою сукупність явищ чи процесів, яка утворює кругообіг упродовж визначеного проміжку часу. Цикл здебільшого розглядають або як певний проміжок часу, або як закономірність зміни фізичного стану явищ.

Попри широке тлумачення у науковій літературі найліпше поняття циклу і кризи, як його складової, можна усвідомити з переосмислення підходів Й. Шумпетера та Р. Харрода [3; 4]. Цикл являє собою завершений період у загальній тривалості розвитку економічної системи, в результаті якого вона виходить на якісно новий рівень функціонування. Щоправда, якісно новий не завжди означає кращий, скоріше лише інший, відмінний від попереднього. На кожному витку циклу система потрапляє у ситуацію протиріч, антагонізму її внутрішніх прагнень, реального стану і можливостей, що надаються оточуючим середовищем. Намагання системи змінити свій реальний стан з максимальним наближенням його характеристик до внутрішніх прагнень системи і якомога повнішим використанням можливостей, що надаються оточуючим середовищем, і призводять до виникнення наступного циклу. Таким чином, цикл являє собою завершений період розвитку економічної системи, упродовж якого відбуваються послідовні зміни її кількісно-якісних характеристик, викликані зміною внутрішнього і зовнішнього середовища її функціонування та антагонізмом прагнень, реалій і можливостей.

Виділяють надзвичайно велику кількість різновидів економічних циклів – від звичайних сезонних, які тривають відносно короткий період часу, до великих кон'юнктурних, які тривають 50-60 років, а іноді й до затяжних історичних циклів, що перевищують 1200 років. Проте в економічній науці, що вивчає проблеми криз, визнання набули 7-11-річні промислові цикли Жугляра, короткі цикли Кітчича, будівельні 20-річні цикли Кузнеця, великі цикли кон'юнктури Кондратьєва (К-хвилі).

Особливо значний науковий інтерес викликали великі цикли кон'юнктури, описані М.Д. Кондратьєвим. У процесі досліджень економічної кон'юнктури М.Д. Кондратьєв стикнувся із феноменом чергування довготривалих періодів підйому і занепаду світового капіталістичного господарства, на які ще у середині ХІХ ст. вказував Х. Кларк, намагаючись обґрунтувати невіпадковість періоду в 54 роки між двома світовими «економічними катастрофами» 1793 і 1847 рр., і на які звертали увагу К. Жугляр, У. Джевонс, А. Гельфанд, Я. ван Гельдерен, С. де Вольф, М.І. Туган-Барановський та ін. М.Д. Кондратьєв довів, що великі кон'юнктурні цикли відбуваються не лише через рух товарних цін, а й зміну великого числа кількісних і якісних показників функціонування

економіки. Цей висновок учений підкріпив результатами статистичного аналізу фактичного матеріалу. Сутність теорії М.Д. Кондратьєва зводилася до наступного. Кон'юнктура є виразником економічної динаміки, а усі динамічні процеси, що її характеризують, поділяються на «еволюційні (неповторні, або незворотні) та хвилеподібні (повторні, або зворотні)». Під еволюційними, або незворотними, процесами М.Д. Кондратьєв розумів «ті зміни, які за відсутності різких сторонніх пертурбаційних впливів протікають у визначеному і в одному й тому самому напрямі. Під хвилеподібними (повторними, або зворотними) процесами слід розуміти ті процеси змін, які в кожний даний момент мають свій напрям і, відповідно, постійно змінюють його; а також ті процеси, за яких явища, перебуваючи в даний момент у певному стані, а потім змінюючи його, рано чи пізно можуть знову повернутися до початкового стану» [2]. Слід зазначити, що такий підхід у розмежуванні зворотних і незворотних процесів був революційним і найліпше уможливив розуміння відмінностей між економічною статикою і динамікою, які через півстоліття найнаочніше були викладені Р. Харродом [4]. Незворотні процеси характеризують динаміку загального розвитку економіки, а зворотні – коливання кон'юнктури, які, за М.Д. Кондратьєвим, «можуть бути іррегулярними і регулярними. Останні у свою чергу поділяються на сезонні й циклічні. Серед циклічних розрізняються середні цикли, що тривають близько 7-11 років, й великі, які охоплюють від 40 до 50 років» [2].

У своїй теорії М.Д. Кондратьєв намагався визначити причини виникнення і перебігу великих кон'юнктурних коливань. Часто у сучасній науковій літературі вказується, що як такі причини М.Д. Кондратьєв визначав заміну основних виробничих фондів. Проте детальне вивчення робіт ученого дає підстави стверджувати, що це не зовсім так. Адже, посилаючись на К. Маркса, він погоджувався, що в основі 10-річних (або 7-11-річних) циклів лежить знос машин, обладнання та інших засобів праці. Разом з цим припускав, що в основі великих циклів лежить зношування і заміна великих капітальних благ, що потребують тривалого часу і великих витрат на своє виробництво. Під такими великими капітальними благами М.Д. Кондратьєв розумів не лише техніку і технології, а загалом суспільний лад, суспільні та соціально-економічні відносини. Саме цим пояснював чисельні соціальні катаклізми, як то війни, повстання, революції, демократичні соціальні течії тощо, які супроводжують підвищуючи хвилі великих циклів [2, с. 217, 218]. Саме у роботах М.Д. Кондратьєва закладені підвалини для розуміння різних економічних циклів, їх взаємозалежності, а також природи виникнення і перебігу криз.

У науковій літературі з проблем економічних циклів подеколи змішують поняття циклів і хвиль, «використовуючи їх як синоніми, що цілком заплутує недосвідчених дослідників» [5, с. 111]. Проте ці поняття принципово різні. Їх вирізнення започатковане ще М.Д. Кондратьєвим, коли у межах перебігу великого циклу кон'юнктури він виділив підвищувальні і понижувальні хвилі [2]. Отже, хвилі, по суті, являють собою проміжки часу, впродовж яких зберігається певна тенденція економічної динаміки. Д. Чистілін зазначає, що хвиля – це процес, тренд [6, с. 41].

У зв'язку з тим, що цикл зазвичай вміщує дві протиспрямовані хвилі, а кризи являють собою переломний момент, у який змінюється вектор руху еко-

номічних процесів, то потрібно звернути увагу на те, що упродовж перебігу економічного циклу спостерігається принаймні два варіанти зламу тенденцій – з підвищувальної на понижувальну та навпаки – з понижувальної на підвищувальну. Проте з виникненням кризи пов'язують лише один із них. Цей аспект ліпше за інших пояснив Дж. Кейнс, який писав, що «кризою є раптова і різка зміна підвищувальної тенденції понижувальною, адже при зворотному процесі такого різкого повороту почасти не буває» [7, с. 142].

Необхідно звернути увагу на той факт, що в економічній динаміці вирізняються регулярні коливання кон'юнктури, які власне і формують економічні цикли, та нерегулярні, випадкові. При виникненні цих нерегулярних коливань, які не утворюють циклів, все таки можуть виникати кризи. І ті кризи, які виникають як фаза економічного циклу, і ті, що формуються під впливом іррегулярних коливань, мають ставати предметом наукових досліджень, оскільки вимагають запровадження спеціального антикризового управління на рівні підприємств та антикризового регулювання на рівні держави.

Повертаючись до проблеми циклів і підсумовуючи вищевикладене, варто зазначити, що, на думку більшості науковців, криза являє собою лише фазу, нехай і найвиразнішу, але лише етап динамічного процесу. Водночас саме криза відіграє вирішальну роль у механізмі циклічності. Як зазначав К. Маркс, «криза завжди становить вихідний пункт для великих нових вкладень капіталу, більшою або меншою мірою створює нову матеріальну основу для наступного циклу оборотів» [8, с. 176].

При цьому науковці наводять різну загальну кількість фаз циклічності. Зазвичай виокремлюють чотири наступні: 1) кризу; 2) депресію; 3) поживлення; 4) стабілізацію або бум. К. Маркс і Ф. Енгельс виділяли п'ять фаз – «періоди середнього поживлення, процвітання, надвиробництва, кризи і застою» [9, с. 453], а подеколи вказували на існування шостої – стадії спокою [1, с. 400].

Натомість А. Маршалл розробив теорію довгострокової рівноваги, в якій відсутня стадія кризи [10]. Ідею безкризового циклу висували й представники Гарвардської економічної школи. Проте, змінюючись за своєю тривалістю, механізмами перебігу та іншими характеристиками кризи продовжують періодично виникати у житті суспільства, а спроби сформувати безкризовий цикл зазнають фіаско.

У науковій літературі немає єдиного підходу щодо застосування термінології у відношенні криз та явищ, які їх супроводжують. З кризою завжди пов'язані такі феномени як дестабілізація та посткризова економічна депресія. Термін «дестабілізація» використовується для позначення початкового етапу або першої фази кризи, коли економічна система втрачає здатність до урівноважених фінансово-господарських відносин. Проте подеколи його застосовують як повний аналог терміна «криза» з метою пом'якшеного сприйняття критичної ситуації, певної дестигматизації. У свою чергу посткризова депресія по суті являє собою фазу економічної динаміки, що настає одразу після кризи, адже безпосередньо після зламу тренду економічної динаміки розпочинається період, коли характеристики функціонування економічної системи погіршуються. Необхідно звернути увагу на те, що від терміна «економічна депресія» у науковій літературі і практиці не виправдано відмовляються. З другого боку, депресію і власне кризу часто поєднують і сприймають як єдиний феномен – «кризу».

Так, щодо обмеження використання означених термінів в економічній науці вдало висловився М. Ротбард [11]. Він зазначав, що «у минулі часи ми потерпали від майже періодичних економічних криз, початок яких називався «панікою», а затяжний період після паніки називався «депресією». Найвідомішою депресією нового часу є, звичайно, ж та, що розпочалася 1929 р. з типової фінансової паніки і тривала до початку Другої світової війни. Після катастрофи 1929 р. економісти і політики вирішили, що це більше ніколи не повинно повторитися. Щоб успішно і без особливого клопоту справитися з цим завданням, необхідно було лише виключити із вживання саме слово «депресія». З цього моменту Америці більше не довелося відчувати депресій. А вже коли 1937-1938 рр. наступила чергова жорстока депресія, економісти просто відмовилися використовувати цю страхітливу назву і ввели нове більш приємне поняття – «реcesія». З тих пір ми пережили вже немало реcesій, але при цьому жодної депресії. Хоча доволі скоро слово «реcesія» також виявилось досить різким і після реcesії 1957-1958 рр. у нас відбувалися лише «спади», або навіть краще «уповільнення», а то й «відхилення» [11]. Так у використанні західних економістів практично зникли усі основні складники термінів «криза» і «депресія», і хоча самі терміни залишилися значно змінилися їх забарвлення. Ситуація відносно змінилася лише із виникненням світової кризи 2008-2009 рр.

На теренах радянської економічної науки слово «криза» взагалі не застосовувалося до соціалістичної дійсності, адже, за переконанням К. Маркса та його послідовників, криза – явище, притаманне виключно капіталістичному суспільству, воно доводить нездатність цього суспільства стабільно функціонувати і розвиватися. Рано чи пізно, вказував К. Маркс, виникнення економічної кризи має послугувати приводом і стати основною умовою соціалістичної революції, адже єдиний шлях переборення циклічного повторення криз полягає у суцільній зміні суспільного ладу [1, с. 14]. Оскільки утворення Радянського Союзу було наслідком такої революції, то ставало зрозумілим, що криз в його економіці априорі бути не може. При цьому голод, безлад у господарстві, руйнування виробничого апарату та інші негативні явища, які періодично виникали на теренах радянської економіки, називали «розрухою» або подібними термінами і пояснювали їх наслідками війни, діями контрреволюційних чи антирадянських елементів тощо.

Із набуттям Україною незалежності, трансформацією планово-адміністративної економіки на ринкові засади господарювання слово «криза» упевнено увійшло в обіг. Проте його стали використовувати у надто широкому сенсі. Більшість науковців вказує, що криза – це різкий злам чого-небудь (динаміки, економічної ситуації, умов діяльності тощо). Зазвичай «різкий» означає «короткочасний», такий що відбувається швидко і болісно. Водночас, нині в українській літературі і практиці проміжок часу, який відносять до кризи, часто розтягується на декілька місяців, а то і років. Найяскравіший приклад – трансформаційна криза 1990-х років. Навіть подеколи вирізняють за тривалістю впливу коротко-, середньо- і довгострокові кризи. Тобто нині явище, яке прийнято у вітчизняній науковій літературі і практиці означати терміном «криза», складається з власне «кризи» – зламу тренду економічної динаміки, та «посткризової депресії», яка являє собою погіршення сукупності характеристик функціонування економічної системи.

Будь-яка економічна криза завжди носить персоналізований характер. Водночас для усіх економічних криз тієї чи іншої мірою притаманні загальні, типові ознаки. За останні півтора-два століття у науковій літературі виділено досить багато ознак криз незалежно від природи їх походження, генезу, масштабів, наслідків тощо. Перша з них – це періодична повторюваність криз, на яку науковці звернули увагу уже у першій половині XIX ст. Одразу ж виникла думка, що така повторюваність має певну математичну залежність чи періодичність. Існували теорії, автори яких намагалися довести, що така періодичність є досить жорсткою, її повторюваність у часі має цілком визначені часові лаги. Саме тому причини криз вишукували у процесах чи явищах, які співпадали з цими часовими проміжками. Проте практика довела неспроможність такого підходу. Уже наприкінці XIX ст. М. Туган-Барановський зазначав, що «періодичність приливів і відливів капіталістичної промисловості далеко не має характеру математичної періодичності: промисловий цикл може розтягуватися і стягуватися залежно від конкретних умов даного моменту» [12, с. 186].

Другою характерною ознакою криз є те, що вони являють собою неминучу складову частину циклічної динаміки суспільних систем. Як показує досвід, кризи можуть бути більш чи менш потужними, здійснювати різний за інтенсивністю, обсягами і наслідками вплив на економічну систему, проте оминати цю фазу економічної динаміки неможливо, а всі ідеї безкризового циклу в кінцевому підсумку зазнавали поразки. Як зазначалося вище, ще з часів К. Маркса [1] у науковій літературі існувала думка про органічну притаманність криз і циклів капіталістичному ладу. Проте нині поширюються окремі теорії, наприклад М. Хазіна [13], які доводять, що економічні цикли і кризи, щоправда у дещо зміненому вигляді, були притаманні й економіці соціалістичних країн. Крім того, органічний перехід капіталістичних відносин до ринкової економіки призвів до окремих змін у перебігу циклів, проте не зумовив їх припинення. Отже, можна стверджувати, що цикли і кризи є невід'ємними елементами економічної динаміки в цілому, а не лише капіталістичного устрою.

Крім наведених вище двох основних характерних рис криз доцільно виділяти ще й такі:

- кризи являють собою процес, детермінований у часі;
- криза є об'єктивним економічним процесом;
- у результаті перебігу криза може призводити як до негативних, небезпечних, так і до позитивних наслідків шляхом руйнування застарілих систем і вивільнення шляху для розвитку нових;
- кризи скінченні, вони не є постійним, перманентним станом системи;
- кризи багатофакторні і багатомірні, кожна з них у певному сенсі неповторна, тому, незважаючи на різного роду класифікації, неможливо знайти двох тотожних криз;
- викликаються і визначаються сукупністю чинників;
- глибина і тривалість кризи залежать від характеру циклу, взаємодії циклів різної тривалості і різних сфер. Така взаємодія зазвичай розвивається у трьох формах: резонансна, коли кризові фази різних за тривалістю циклів та у різних сферах співпадають, посилюючи один одного; демпфування та пом'якшення криз; деформації циклу, переривання його нормального перебігу під впливом вагомих зрушень у суміжних областях.

У науковій літературі вирізняють окремі соціально-економічні функції, які виконує криза. До них відносять такі: прояв прихованих конфліктів і диспропорцій; актуалізація процесу економічних причин конфлікту; масової селекції ефективних власників; відновлення адекватності соціально-економічних умов відтворювального процесу; оновлення ідеологічних, політичних умов і еліт тощо. Отже, поряд із загрозами і руйнуванням кризи можуть призводити й до позитивних результатів.

Як зазначав М. Туган-Барановський [12, с. 349], «старі теоретики криз (правда з числа апологетів капіталістичного ладу, на зразок Ж.Б. Сея) порівнювали кризи з рятувальною грозою, яка ламає дерева, проте очищує атмосферу і оживляє поля». Водночас сам науковець вважав, що до сучасних криз (йшлося про кризи кінця XIX ст., проте залишається актуальним і понині) навіть найзатятіший оптиміст, завжди готовий радіти й співати гімни існуючому, звичайно не застосує подібної характеристики.

Висновки. Криза є результатом антагоністичних тенденцій у розвитку економічної системи, її як соціально-економічний феномен слід розглядати з двох точок зору – як динамічне і статичне явище, що являє собою злам економічної динаміки з підвищувальною хвилі на понижувальну, супроводжується різким зниженням ресурсної забезпеченості та можливостями ведення господарської діяльності, унеможлиблює подальше функціонування економічної системи на колишніх засадах. Будь-яка криза є достатньо аморфним явищем, що відокремлена від об'єкта, на який впливає, не має власних характеристик та елементів прояву. Тому судити про кризу можна виключно виходячи зі зміни параметрів життєдіяльності господарської системи, яка знаходиться чи потенційно може потрапити під дію кризи, або по тих процесах у внутрішньому середовищі господарської системи чи її зовнішньому оточенні, які призводять до виникнення і поглиблення кризи. Поряд з тим кризу доцільно розглядати виключно як складову економічної динаміки, як елемент змінюваного у часі процесу, що проявляється тільки серед інших його складників: похвалень, бумів, застою тощо. При цьому кризи можуть виникати як у процесі регулярних, так і іррегулярних динамічних коливань. Роль криз в економічній динаміці і загалом у функціонуванні господарських систем досить різнопланова, а наслідки їх впливу значною мірою залежать від

того, як господарська система реагує на виникнення або загрозу кризи, які стабілізаційні механізми використовують для переборення її наслідків.

Перспективи подальших розвідок щодо вивчення криз полягають в обґрунтуванні методів і механізмів подолання їх негативних наслідків у національному господарстві України в умовах сучасних соціально-політичних катаклізмів, розгортання військової агресії, економічної і фінансової дестабілізації, трансформації світових глобалізаційних процесів тощо.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Маркс К. Избранные произведения : в 2 т. – Т. 1. / К. Маркс, Ф. Энгельс. – М. : Печатный двор, 1952. – 636 с.
2. Кондратьев Н.Д. Проблемы экономической динамики / Кондратьев Н.Д. ; редкол. Л.И. Абалкин (отв. ред.) и др. – М. : Экономика, 1989. – 526 с.
3. Шумпетер Й. Теория экономического развития / Й. Шумпетер; пер. с нем. В.С. Автономова, М.С. Любского, А.Ю. Чепуренко; общ. ред. А.Г. Милейковского. – М. : Прогресс, 1982. – 439 с.
4. Харрод Р.Ф. К теории экономической динамики / Харрод Р.Ф. – М. : Гелиос АРВ, 1999. – 160 с.
5. Ресурсы предприятия и антикризисное управление : сб. науч. тр. / Юж.-Рос. гос. техн. ун-т. – Новочеркасск : ЮРТУ, 2001. – 124 с.
6. Чистілін Д. Про хвильову природу економічних циклів / Д. Чистілін // Економіка України. – 2006. – № 5. – С. 38-46.
7. Кейнс Дж.М. Трактат про грошову реформу. Загальна теорія зайнятості, процента та грошей : реферат-дайджест / В.М. Фещенко (референт-уклад.). – К. : Асоціація українських банків, 1999. – 189 с.
8. Маркс К. Капітал. Критика політичної економії. Т. 2, Кн. II: Процес обігу капіталу / К. Маркс – К. : Державне видавництво політичної літератури УРСР, 1954. – 515 с.
9. Маркс К. Капітал. Критика політичної економії. – Т. 1. – Кн. I: Процес виробництва капіталу / Маркс К. – К. : Освіта, 1954. – 790 с.
10. Маршалл А. Основы экономической науки / Маршалл А. / В.И. Бомкин (пер. с англ.) Дж.М. Кейнс (предисл.). – М. : Эксмо, 2007. – 832 с. – (Серия «Антология экономической мысли»).
11. Ротбарт М.Н. Экономические депрессии: их причины и методы лечения / Ротбарт М.Н. [Электронный ресурс] // Издательство «Социум». – Режим доступа : <http://www.sotsium.ru/books/46/43/rothbard69.html>.
12. Туган-Барановский М.И. Промышленные кризисы. Очерк из социальной истории Англии / Туган-Барановский М.И. – К. : Наук. думка, 2004. – 368 с. – (Классика отеч. экон. мысли).
13. Хазин М. Теория кризиса / Хазин М. [Электронный ресурс] // Доклад на конференции в г. Модена, Италия, 9 июля 2008 года. – Режим доступа : <http://worldcrisis.ru/crisis/4731534>.

СЕКЦІЯ 2 СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 330.341.1:6:[339.92](100)(045)

Козаченко Р.П.

*аспірант кафедри міжнародної економіки
Національного авіаційного університету*

ГЛОБАЛІЗАЦІЙНІ ЧИННИКИ В КОНТЕКСТІ ЕКЗОГЕННИХ ФАКТОРІВ КОНКУРЕНТНОГО РОЗВИТКУ КРАЇН В УМОВАХ ТЕХНОГЛОБАЛІЗМУ

У статті розглянуто міжнародний трансфер технологій як екзогенний фактор у системі факторів, що забезпечують конкурентний розвиток країн. Прослідковано взаємозв'язок між зростанням динаміки міжнародного трансферу технологій, розвитком епохи техноглобалізму та зміною технологічних укладів. Визначено сутність понять «міжнародний трансфер технологій» та «міжнародний ринок технологій» і взаємозв'язок між ними. Виокремлено глобалізаційні чинники розвитку міжнародного ринку технологій на основі аналізу його тенденцій.

Ключові слова: міжнародний трансфер технологій, міжнародний ринок технологій, глобалізаційні чинники, техноглобалізм, технологічний уклад.

Козаченко Р.П. ГЛОБАЛИЗАЦИОННЫЕ ФАКТОРЫ В КОНТЕКСТЕ ЭКЗОГЕННЫХ ФАКТОРОВ КОНКУРЕНТНОГО РАЗВИТИЯ СТРАН В УСЛОВИЯХ ТЕХНОГЛОБАЛИЗМА

В статье рассмотрен международный трансферт технологий как экзогенный фактор в системе факторов, обеспечивающих конкурентное развитие стран. Выявлена взаимосвязь между увеличением динамики международного трансферта технологий, развитием эпохи техноглобализма и изменением технологических укладов. Определена сущность понятий «международный трансферт технологий» и «международный рынок технологий» и взаимосвязь между ними. Выделены глобализационные факторы развития международного рынка технологий на основе анализа его тенденций.

Ключевые слова: международный трансферт технологий, международный рынок технологий, глобализационные факторы, техноглобализм, технологический уклад.

Kozachenko R.P. GLOBALIZATION FACTORS IN THE CONTEXT OF EXOGENOUS FACTORS OF COMPETITIVE COUNTRIES DEVELOPMENT IN THE ERA OF TECHNOLOGICAL GLOBALIZATION

The article studies international technology transfer as exogenous factor in system of competitive countries development factors. Interrelation among the growth dynamics of international technology transfer, the development and change of technological globalization era and the tenor of technology were explored. The essence of the concepts of "international technology transfer" and "international technology market" and the correlation between them were defined. Globalization factors of international technology market by analyzing its trends were determined.

Keywords: international technology transfer, international technology market, globalization factors, technological globalization, tenor of technology.

Постановка проблеми. Техноглобалізм вийшов на новий етап розвитку і поступово перетворюється на визначальну рису XXI століття. Техноглобалізм у загальному розумінні – це технологічна глобалізація як широке та всеосяжне поширення та проникнення технологій, у вузькому – збільшення обсягу та динаміки переміщень технологій та інновацій у світогосподарському просторі. У таких умовах країни постають перед новітніми викликами зовнішнього середовища, необхідністю збереження конкурентного лідерства та забезпечення стійкого конкурентного розвитку.

Техноглобалізм також зумовлює можливість долучитись країнам та економічним суб'єктам до світових інноваційно-технологічних надбань, вільно вийти на міжнародний ринок технологій та забезпечити конкурентний розвиток за рахунок використання інструменту міжнародного трансферу технологій. У той же час міжнародний ринок технологій динамічно змінюється та еволюціонує під дією глобалізаційних чинників.

Постійна динаміка притаманна як міжнародному ринку технологій, так і міжнародному трансферу технологій, зумовлює необхідність визначення чинників їхнього розвитку та поступальних змін.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Комплексні дослідження глобалізації та техноглобалізму, зокрема глобалізаційних процесів та чинників, особливостей розвитку техноглобалізму здійснили Я. Шолте [1], Д.Г. Лук'яненко, А.М. Поручник, А.М. Колот [7–8], О.І. Дацій, М.В. Гаман, Н.В. Дацій [9], Я.М. Столярчук [7; 10], Н.П. Мешко [11] та О.І. Олійнич [12]. Проблемам та питанням міжнародного трансферу технологій присвячені праці А.В. Величка [2], Р. Метьювса, Дж. Рассела [3], В.А. Омеляненка [4].

Однак, досі недостатньо дослідженими залишаються триєдність міжнародного трансферу технологій, техноглобалізму та зміни технологічних укладів, і глобалізаційні чинники розвитку міжнародного ринку технологій, зумовлені цією триєдністю.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз глобалізаційних чинників розвитку міжнародного ринку технологій в контексті факторів екзогенного розвитку країн, визначальним з яких є міжнародний трансфер технологій.

Відповідно до поставленої мети визначено ряд завдань:

- встановити місце міжнародного трансферу технологій в системі факторів конкурентного розвитку країн;
- виявити взаємозв'язок між зростанням динаміки міжнародного трансферу технологій, розвитком епохи техноглобалізму та зміною технологічних укладів;
- визначити залежність між поняттями «міжнародний трансфер технологій» та «міжнародний ринок технологій»;
- виокремити глобалізаційні чинники розвитку міжнародного ринку технологій.

Основні результати дослідження. У ХХІ столітті глобалізаційні процеси стали визначальними у еволюції світової цивілізації, формуючи новий тип взаємодії між економічними системами, націями та окремими індивідами та детермінуючи фундаментальні перетворення усіх сфер суспільного життя.

В умовах посилення глобалізації, основними сучасними проявами якої Я. Шолте [1] виокремив інтернаціоналізацію, лібералізацію, універсалізацію, модернізацію та детериторізацію, країни постають перед новими викликами та необхідністю постійного конкурентного розвитку, оскільки у динамічному зовнішньому середовищі досягнута конкурента переваги нації чи конкурентне лідерство швидко нівелюються.

У ХХІ столітті конкурентний розвиток країн зумовлюють ендогенні (внутрішні) та екзогенні (зовнішні) фактори (рис. 1).

Міжнародний трансфер технологій – екзогенний чинник, що дозволяє досягти конкурентного розвитку країн найшвидшими темпами. Цього можна досягти за рахунок імпорту цілісних технологій виробництва, реалізації проєктів «під ключ», що дозволяє у максимально короткий термін налагодити виробництво високотехнологічної продукції та її експорт; зміни технологічного укладу (ТУ) економіки, що зумовить зменшення собівартості виробництва та зростання конкурентоспроможності продукції на міжнародних ринках.

Міжнародний трансфер технологій супроводжується не тільки підвищенням рівня інноваційно-технологічного розвитку країни, але й низкою соціально-економічних ефектів, серед яких створення нових робочих місць, зростання ВВП та загального добробуту, покращення сальдо торговельного балансу.

Міжнародний трансфер технологій – процес трансграничної передачі/поширення прав власності на знання з організації діяльності, спрямованої на створення інноваційного продукту, який відбувається при активній взаємодії його суб'єктів на платній або безоплатній основі [2, с. 11].

Трансфер технологій не є новим явищем. У стародавні часи здійснювалася передача неявних знань у вигляді малюнків та через мову, передача досвіду полювання та землеробства [3, с. 17–18]. Тоді як динамічний розвиток міжнародного трансферу був зумовлений глобалізаційними чинниками ХХ століття (рис. 2).

Одним з проявів глобалізації є техноглобалізм, становлення якого як окремої тенденції пов'язують з науково-технологічною революцією 1950-х рр. Техноглобалізм – глобалізація науки і технологій, що знаходить прояв у зростаючій свободі, за якої результати розвитку науки і технологій перетинають національні кордони у формі наукових праць, товарів, ідей, кваліфікованих спеціалістів, а також технологічного, виробничого та маркетингового ноу-хау. Тобто міжнародний трансфер технологій є вираженням техноглобалізму, а зростання його динаміки на пряму пов'язано із прискоренням розгортання епохи техноглобалізму.

Ще одним проявом техноглобалізму є технологічні уклади виробництва (ТУ), що, за визначенням С.Ю. Глазьев, являють «конгломерат сполучених виробництв, об'єднаних у стійку цілісність, що самовідтворюється за допомогою технологічних ланцюгів, яка охоплює замкнутий відтворювальний цикл – від видобутку виробничих ресурсів та професійної підготовки кадрів до невиробничого споживан-



Рис. 1. Фактори конкурентного розвитку країн у ХХІ столітті

Джерело: розроблено автором

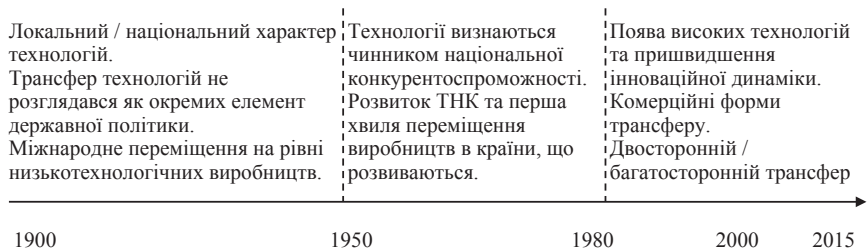


Рис. 2. Схема динамічного розвитку міжнародного трансферу технологій, зумовленого глобалізаційними чинниками ХХ століття

Джерело: розроблено автором за [4, с. 238]

<p>3ТУ Розвиток промисловості. Значна енерго- та матеріалосміність виробництва. Концентрація капіталу. <i>Основні галузі:</i> важке машинобудування, електротехнічна промисловість на основі сталі та прокату.</p> <p>Техноглобалізм: Електротехнічна революція</p>	<p>4ТУ Розвиток енергетики на основі паливних ресурсів. <i>Основні галузі:</i> хімічна, зв'язу, автомобіле-, літако- та машинобудування, виробництво споживчих товарів, будівництво аеропортів та автомагістралей.</p> <p>Техноглобалізм: I Науково-технологічна революція</p>	<p>5ТУ <i>Основні галузі:</i> мікроелектроніка, інформатика, біотехнології, генна інженерія. <i>Нові відкриття:</i> освоєння нових видів енергії, супутникового зв'язу, космічного простору.</p> <p>Техноглобалізм: II Науково-технологічна (інформаційна) революція</p>	<p>6ТУ <i>Новий етап розвитку:</i> медицини та біотехнологій, нанотехнологій, матеріалознавства, оптоелектроніки, мікроелектроніки, молекулярної електроніки, інформаційних супермагістралей, систем управління персоналом.</p> <p>Техноглобалізм: III Науково-технологічна (кібернетична) революція</p>
---	--	--	--

Рис. 3. Взаємозв'язок зміни технологічних укладів виробництва та розгортання епохи техноглобалізму

Джерело: розроблено автором

ня [5, с. 207]». ТУ відображають рівень технологічних змін, що формуються у наслідок технологічних революцій (рис. 3).

Поступовий перехід від одного ТУ до іншого притаманний розвиненим країнам: переважання в економіці 5ТУ та флагманські позиції у формуванні 6ТУ. Тоді як країни, що розвиваються, серед них і Україна, відстаючи у інноваційному розвитку та залишаючись осторонь міжнародного трансферу технологій, використовують 3ТУ та 4ТУ. Найменш розвиненим країнам досі притаманні технології виробництва 1ТУ та 2ТУ.

Отже, техноглобалізм, міжнародний трансфер технологій та технологічні уклади складають триєдність, оскільки зумовлюють розвиток, динаміку та трансформацію один одного. Взаємозумовленість техноглобалізму, ТУ та трансферу технологій впливає із сутності міжнародного ринку технологій та тенденцій його розвитку.

Міжнародний ринок технологій – сукупність взаємозв'язків міжнародного рівня між економічними суб'єктами з приводу міжнародного трансферу технологій та інновацій; система, що забезпечує обмін технологіями та інноваціями у матеріальній та нематеріальній формі на основі попиту та пропозиції і формується у процесі міжнародного трансферу технологій та під дією глобалізаційних чинників.

На основі аналізу праць [6–12] було визначено характерні риси міжнародного ринку технологій у ХХІ столітті: міжнародний поділ праці у сфері науки та технологій, розміщення НДДКР підрозділів ТНК та реалізація міждержавних НДДКР програм з урахуванням його специфіки; основні сфери НДДКР розробок та міжнародного трансферу технологій – наноматеріали, біотехнології, комп'ютерні технології, медицина, освіта та соціологія; розвиток «екологічних» технологій; залучення до інноваційної діяльності є усі економічні суб'єкти, але широко затребуваними стали індивідуали-інноватори, інноваційні стартапи та спін-офи; високі технології та інновації – конкурента перевага ТНК; концентрація фінансових ресурсів ТНК та держав у сфері НДДКР; численні патентні та ліцензійні «війни» ТНК; реалізація спільних міжкорпоративних та міждержавних НДДКР проектів; високий рівень розвитку інноваційної інфраструктури (кластерів, технологічних парків, біз-

нес-інкубаторів, центрів трансферу технологій); перетворення вищої освіти на чинник впровадження інновацій; тісна інтеграція бізнес-структур та науково-освітніх установ у сфері НДДКР; великі обсяги ліцензування між закладами освіти та корпоративним сектором (найбільш актуально для США); зацікавленість держав у фінансуванні фундаментальних досліджень, орієнтованих на вирішення глобальних проблем людства; широкий розвиток програм державно-приватного партнерства; сучасні форми міжнародного трансферу технологій, НДДКР та організації багатонаціональних НДДКР проектів; орієнтація ТНК на побудову інноваційної компанії (проникнення інновацій у сферу виробництва, продажів, постачання, післяпродажного обслуговування, управ-

ління); формування «корпоративних університетів», що здійснюють дослідження для ТНК-засновниці.

На основі аналізу праць [6–12] також було виокремлено тенденції розвитку міжнародного ринку технологій у ХХІ столітті: визнання інновацій, технологій та інноваційної діяльності вирішальними у забезпеченні економічного зростання; посилення технологічного розриву між розвиненими країнами та країнами, що розвиваються; зростання обсягу ринку та розширення його меж на все більшу кількість країн, які в умовах розвитку техноглобалізму долучаються до світових інноваційно-технологічних надбань; зростання інноваційної та трансферної активності ТНК; зростання рівня технологічності продукції ТНК; збільшення обсягу внутрішньокорпоративного трансферу технологій; переважання внутрішньокорпоративного трансферу ТНК над обсягом трансферу технологій за межі ТНК; зростання обсягу іноземних інвестицій в національні НДДКР та комерціалізацію технологій; посилення дифузії новітніх високих технологій в середньо- й низько технологічні сектори виробничої сфери; поширення технологій та інновацій з виробничої сфери у сферу менеджменту; орієнтація ТНК на розбудову глобальних інноваційних корпорацій сучасного типу; збільшення обсягу патентування; розвиток технологій міждисциплінарного характеру; уніфікація законодавства у сфері захисту інтелектуальної власності; формування ніші «відкритих» інновацій та інновацій з відкритим доступом, який здійснюється на безоплатній основі.

Аналіз вищевказаних характерних рис та тенденцій розвитку міжнародного ринку технологій дозволяє виокремити чотири групи глобалізаційних чинників, що їх зумовлюють:

- інтерактивні (чинники взаємодії);
- інтеграційні;
- розподільчі (спеціалізації);
- еволюційні.

Інтерактивні глобалізаційні чинники: створення єдиної галузі інформаційно-комунікативних технологій (ІКТ), формування системи глобального менеджменту, глобального інформаційного простору, глобальних мереж зв'язку.

Чинники інтеграції поділяються на кілька підкатегорій, залежно від рівня інтеграції: макрорівень – інтеграція економічного простору; мезорі-

вень – утворення нових високотехнологічних галузей та глобальних виробничих мереж, глобальних мереж дистрибуції інноваційної продукції, поширення сучасних високих технологій на низько- та середньотехнологічні сектори виробничої сфери; мікрорівень – інтернаціоналізація виробничої діяльності ТНК та посилення їх транснаціоналізації.

Розподільчі глобалізаційні чинники: подальша економічна глобалізація, міжнародна спеціалізація країн за галузями національної економіки та у сфері науки і технологій.

Еволюційні глобалізаційні чинники: інтернаціоналізація НДДКР, науки і техніки, діяльність наднаціональних інститутів, науково-технологічні революції, економічні кризи, рецесії та промислові перевороти, формування стратегічних альянсів ТНК та держав.

Враховуючи триєдність міжнародного трансферу технологій, техноглобалізму та технологічних укладів, особливості та тенденції розвитку міжнародного ринку технологій, а також глобалізаційні чинники, що їх зумовлюють, можна удосконалити розуміння міжнародного трансферу технологій та розглядати його як процес переміщення технологій та інновацій, що передбачає перетин національних кордонів країн та подальшу активну імплементацію технологій та інновацій, можливість до їх імітації та удосконалення, що здійснюється у розрізі комерціалізації, імпорту/експорту технологій та інновацій чи високотехнологічної продукції в епоху посилення техноглобалізму, наявності доступу до світових інноваційно-технологічних надбань та можливості переходу до сучасних високих технологій виробництва через зміну ТУ, реалізується на міжнародному ринку технологій, який знаходиться у постійному розвитку, зумовленому дією низки глобалізаційних чинників.

Висновки з проведеного дослідження. Посилення інтернаціоналізації, лібералізації, універсалізації, модернізації, детериторізації та інформатизації – детермінанти глобалізаційних процесів ХХІ століття, що зумовлюють нові виклики зовнішнього середовища конкурентоспроможності національних економік.

У ХХІ століття вже недостатньо ендогенних факторів забезпечення конкурентного розвитку країн, але економічна та технологічна глобалізація зумовлюють можливість використання екзогенних факторів. Визначальним екзогенним фактором є міжнародний трансфер технологій, оскільки дозволяє за максимально короткий термін зумовити підвищення національної конкурентоспроможності. За рахунок трансферу можливо здійснити швидку технологічну модернізацію виробництва, імпортувавши цілісні передові технології, змінити технологічний уклад, здійснити запуск нових виробничих потужностей «під ключ», перейти від імпорту до експорту високотехнологічної продукції.

Міжнародний трансфер технологій, техноглобалізм та технологічний уклад складають триєдність, оскільки знаходяться у тісному взаємозв'язку та є взаємозумовленими. Техноглобалізм як глобалізація технологічної сфери та інтернаціоналізація виробництва, трансферу та дифузії технологій. Міжнародний трансфер як переміщення та імплементація технологій у загальносвітовому масштабі. Технологічний уклад як конгломерат сполучених виробництв, об'єднаних у стійку цілісність, що самовідтворюється за допомогою технологічних ланцюгів. Технологічні зміни зумовлюють формування нових

технологій, зміну ТУ, міжнародний трансфер технологій та посилення техноглобалізму.

Триєдність дозволяє удосконалити визначення міжнародного трансферу технологій та встановити його взаємозв'язок з міжнародним ринком технологій. Міжнародний трансфер технологій – процес переміщення технологій та інновацій, що передбачає перетин національних кордонів країн та подальшу активну імплементацію технологій та інновацій, можливість до їх імітації та удосконалення, що здійснюється у розрізі комерціалізації, імпорту/експорту технологій та інновацій чи високотехнологічної продукції в епоху посилення техноглобалізму, наявності доступу до світових інноваційно-технологічних надбань та можливості переходу до сучасних високих технологій виробництва через зміну ТУ, реалізується на міжнародному ринку технологій, який знаходиться у постійному розвитку, зумовленому дією низки глобалізаційних чинників.

Глобалізаційні чинники розвитку міжнародного ринку технологій за функціональними ознаками поділяються на: інтерактивні – створення єдиної галузі ІКТ, формування глобальних інформаційно-комунікативних та управлінських мереж; чинники інтеграції – інтеграція економічного простору, утворення нових високотехнологічних галузей та глобальних виробничих мереж, інтернаціоналізація та транснаціоналізація ТНК; розподільчі – економічна глобалізація та міжнародна спеціалізація країн; еволюційні – інтернаціоналізація НДДКР, діяльність наднаціональних інститутів, науково-технологічні революції, економічні кризи, рецесії та промислові перевороти.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Scholte J.A. Globalization. A critical introduction / J.A. Scholte. – London: Palgrave, 2000. – 361 p.
2. Величко А.В. Розвиток міжнародного трансферу технологій в умовах глобалізації : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.02 / А.В. Величко. – Дніпропетровськ, 2013. – 19 с.
3. Mathews R.C. Abstractness of Implicit Knowledge: A Cognitive Evolutionary Perspective / R.C. Mathews, L.G. Roussel // D.C. Berry (Eds.), How implicit is implicit learning? – Oxford: Oxford University Press. – 1997. – P. 13–47.
4. Омеляненко В.А. Теоретико-методологічні аспекти державного регулювання міжнародного трансферу технологій / В.А. Омеляненко // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2012. – Т.3. – №1. – С. 237–242.
5. Глазьев С.Ю. Теория долгосрочного технико-экономического развития / С.Ю. Глазьев. – М.: ВладДар, 1993. – 430 с.
6. Вергун В.А. Сучасні інноваційні стратегії ТНК і синергетичний ефект «технологізації» [Електронний ресурс] / В.А. Вергун, О.І. Ступницький // Міжнародні відносини. – 2014. – №3. – Режим доступу : http://journals.iir.kiev.ua/index.php/ec_n/article/view/2310/2030.
7. Ресурси та моделі глобального економічного розвитку : монографія / Д.Г. Лук'яненко, А.М. Поручник, А.М. Колот, Я.М. Столярчук та ін. ; за заг. ред. Д.Г. Лук'яненка та А.М. Поручника. – К.: КНЕУ, 2011. – 703 с.
8. Глобальна економіка ХХІ століття: людський вимір / за заг. ред. Д.Г. Лук'яненка та А.М. Поручника. – К.: КНЕУ, 2008. – 420 с.
9. Дацій О.І. Інноваційна модель розвитку економіки України в умовах глобалізації : монографія / О.І. Дацій, М.В. Гаман, Н.В. Дацій. – Донецьк : Юго-Восток, 2010. – 370 с.
10. Столярчук Я.М. Новітні тенденції міжнародної монополізації капіталу / Я.М. Столярчук [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ir.kneu.edu.ua:8080/bitstream/2010/126/3/122-151.pdf>.
11. Мешко Н.П. Інноваційний розвиток країн світової економіки в умовах глобалізації: монографія / Н.П. Мешко. – Донецьк : Юго-Восток, 2008. – 345 с.
12. Олійнич О.І. Переваги і загрози техноглобалізму / О.І. Олійнич [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ir.kneu.edu.ua:8080/handle/2010/459>.

УДК 339.1:341.1 (045)

Пічкурова З.В.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин і бізнесу
Національного авіаційного університету***СУЧАСНИЙ СТАН І ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СВІТОВОГО РИНКУ
ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ**

Стаття присвячена дослідженню сучасного стану, особливостей і тенденцій розвитку ринку інтелектуальної власності як окремого сектора світового ринку. Визначено риси сучасної міжнародної торгівлі результатами інтелектуальної діяльності. Проаналізовано чинники активізації торгівлі об'єктами інтелектуальної власності в умовах глобальної конкуренції.

Ключові слова: світовий ринок, міжнародна торгівля, інтелектуальна власність, патенти, патентна активність, конкуренція, глобалізація.

Пичкурова З.В. СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МИРОВОГО РЫНКА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

Статья посвящена исследованию современного состояния, особенностей и тенденций развития рынка интеллектуальной собственности как отдельного сектора мирового рынка. Определены характерные черты современной международной торговли результатами интеллектуальной деятельности. Проанализированы факторы активизации торговли объектами интеллектуальной собственности в условиях глобальной конкуренции.

Ключевые слова: мировой рынок, международная торговля, интеллектуальная собственность, патенты, патентная активность, глобализация, конкуренция.

Pichkurova Z.V. CURRENT STATUS AND TRENDS OF THE WORLD INTELLECTUAL PROPERTY MARKET

This article is devoted to the current status, features and trends of intellectual property market as a distinct sector of the world market. The personal features of the modern international trading in the results of intellectual activity are determined. The factors enhancing trading in the objects of intellectual property are analysed in the conditions of global competition.

Keywords: world market, international trade, intellectual property, patents, patent activity, globalization, competition.

Постановка проблеми. Обмін результатами інтелектуальної діяльності, що відбувається під впливом науково-технічного прогресу та в умовах впровадження наукомісткої моделі економічного розвитку, безпосередньо пов'язаний з такою формою міжнародної торгівлі, як торгівля результатами інтелектуальної праці та правами на них. Сьогодні ринок інтелектуальної власності, що функціонує як окремий сектор світового ринку, є надзвичайно розгалуженим, характеризується динамічним розвитком і здійснює вагомий вплив на макроекономічні показники. Окремі його тенденції й специфічні особливості дозволяють аналізувати умови і закономірності економічного розвитку окремих регіонів та країн світу в залежності від ступеня їх інтеграції до світового ринку об'єктів інтелектуальної власності. У зв'язку з цим особливе значення має дослідження сучасного стану, особливостей, основних тенденцій та перспектив розвитку світового ринку об'єктів інтелектуальної власності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження окремих аспектів інтелектуальної власності як економічної категорії здійснили такі вітчизняні та зарубіжні дослідники, як Г. Андрощук, Л. Антонюк, І. Дахно, Ч. Джонсон, В. Дмитришин, М. Дронь, О. Єлисеєв, А. Жарінова, В. Жаров, М. Іванов, Р. Іванова, Л. Каніщенко, Т. Ковальчук, О. Козирев, П. Крайнев, Ю. Кузнецов, І. Лазня, В. Макаров, Л. Мельник, Г. Мікерін, Л. Ніколаєнко, Г. Олехнович, О. Полуяктова, Б. Прахов, Б. Претнар, В. Рибалкін, О. Стрижак, Л. Федулова, В. Хрустальова, А. Чухно, І. Шульга та інші. Особливостям функціонування світового ринку інтелектуальної власності у глобальній економічній системі присвячено праці таких дослідників, як Ю. Афанасєва, Л. Грицина, А. Даюб, О. Колінько, Г. Кузнецова, Н. Куркіна, І. Невінчаний, В. Столярчук та інших.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Разом з тим стрімкий розвиток науково-технічної діяльності, насамперед у розвинених країнах світу, та збільшення обсягів міжнародної торгівлі результатами інтелектуальної діяльності викликають необхідність дослідження динаміки розвитку, характерних особливостей та сучасних тенденцій функціонування світового ринку інтелектуальної власності.

Постановка завдання. На основі вищевикладеного було поставлено за мету проаналізувати особливості та тенденції розвитку світового ринку інтелектуальної власності в умовах прискорення науково-технічного прогресу та посилення глобальної конкуренції.

Виклад основного матеріалу дослідження. Специфічною рисою сучасного світового ринку є переміщення акцентів міжнародної торгівлі з матеріальної на нематеріальну складову: сьогодні продаж матеріального об'єкту відіграє другорядну роль поряд із продажем ідеї чи технології, втіленої в такий об'єкт. Внаслідок розвитку ринкових відносин, розширення економічного, науково-технічного та культурного співробітництва як в країнах, так і за їх межами у сучасній економіці дедалі більшого значення набувають результати інтелектуальної діяльності, які перетворюються на товар. За деякими оцінками, 80% світової торгівлі припадає на товари, що включають інтелектуальну власність. На міжнародну передачу технологій припадає близько 7% прибутку, що має місце у світовому товарообігу. Сумарна вартість технологій, які на сьогодні створюються у світі, досягає 60% обсягу всього суспільного валового продукту [1, с. 35].

Серед усіх видів активів найбільш відомих компаній світу об'єкти інтелектуальної власності мають найвищу вартість. Лише торговельна назва (бренд) компанії сьогодні оцінюється у мільярдах доларів США. Так, за рейтингом 100 найдорожчих світових

брендів, що користуються найбільшим попитом, опублікованим Forbes у 2014 році, найвищу вартість мають переважно бренди високотехнологічних компаній (табл. 1). Даний рейтинг формується виходячи з прибутку компаній протягом останніх трьох років та коефіцієнту, що визначає вплив бренду на прибуток у різних галузях. У зазначеному рейтингу значну частину позицій посідають компанії США, Німеччини, Франції та Японії, які є інноваційними та технологічними лідерами.

Таблиця 1
20 найдорожчих світових брендів – 2014

Місце в рейтингу	Бренд	Вартість бренду (у млрд дол. США)	Зміни у порівнянні із попереднім роком
1.	Apple	124,2	19%
2.	Microsoft	63	+11%
3.	Google	56,6	+19%
4.	Coca-Cola	56,1	+2%
5.	IBM	47,9	-5%
6.	McDonald's	39,9	+1%
7.	General Electric	37,1	+9%
8.	Samsung	35	+19%
9.	Toyota	31,3	+22%
10.	Louis Vuitton	29,9	+5%
11.	BMW	28,8	+4%
12.	Cisco	28	+4%
13.	Intel	28	-9%
14.	Disney	27,4	+19%
15.	Oracle	25,8	-4%
16.	AT&T	24,9	+3%
17.	Mercedes-Benz	23,8	+1%
18.	Facebook	23,7	+74%
19.	Wal-Mart	23,3	+7%
20.	Honda	23,2	+10%

Джерело: [2]

Характерною ознакою сучасного розвитку світового ринку інтелектуальної власності є розгалуження його структури та стрімкий розвиток обсягів торгівлі на ньому. С. Невінчаний також зазначає, що відмінною рисою світового ринку інтелектуальної власності в порівнянні з іншими товарними ринками є його універсальність, органічний зв'язок з усіма галузями виробництва [3, с. 183]. Дослідження видів торговельних операцій, що здійснюються між резидентами країн – учасницями зовнішньоторговельних операцій, дає можливість стверджувати, що ринок інтелектуальної власності формують три основні сектори: ринок інтелектуальних продуктів, ринок інтелектуальних робіт/послуг та ринок прав на об'єкти інтелектуальної власності. Сьогодні на ринку прав інтелектуальної власності реалізується переважна більшість торговельних операцій, порівняно з двома іншими секторами. Це пояснюється тим, що купівля ліцензії дозволяє знизити витрати на здійснення власних НДДКР у 4-5 разів, а економічний ефект від використання зарубіжних ліцензій більш ніж у 10 разів перевищує витрати на придбання ліцензій.

Важливим показником розвитку світового ринку інтелектуальної власності є масштаби патентної активності. При цьому в сучасних умовах особливо значення набуває іноземне патентування, яке не лише забезпечує охорону високотехнологічної продукції від проявів недобросовісної конкуренції, але й підвищує рівень її конкурентоздатності, формує

позитивний імідж компанії-інноватора на світовій арені та забезпечує попит при здійсненні ліцензійної торгівлі, а також дозволяє отримувати високий дохід від передачі власних розробок у власність або користування. В сучасних умовах світового економічного розвитку основна функція патентів (охоронна) поступово витісняється стимулюючою: сьогодні кількість виданих патентів є показником інноваційної активності громадян певної країни, внаслідок чого патентна статистика посилює конкуренцію на міжнародному рівні. Крім того, в умовах посилення конкуренції якості, привертає увагу продукція, яка або підкріплена патентом, або вироблена за спеціальним дозволом – ліцензією. Отже, патент є своєрідним засобом конкурентної боротьби, який надає його власнику суттєві переваги.

Глобальні тенденції щодо подання заявок на отримання патентів демонструють позитивну динаміку патентної активності у світі. У 2013 році кількість поданих патентних заявок зросла до майже 5 млн, здебільшого завдяки Китаю, який став лідером за кількістю звернень і де було подано близько 1/3 з 2,6 млн нових патентних заявок у всьому світі. Окрім Китаю, лідерські позиції за кількістю поданих патентних заявок у 2013 році зайняли США, Японія, Південна Корея та країни Європейського Союзу. В цілому ж активність подання патентних заявок на реєстрацію об'єктів інтелектуальної власності у світі зросла на 9% [4].

Разом з тим за останнє десятиліття спостерігається зміна позицій країн на світовому ринку інтелектуальної власності. Так, окремі країни Азії (зокрема, Китай, Республіка Корея, Сінгапур, Індія, Бразилія) впевнено нарощують показники інноваційної діяльності та патентної активності порівняно із країнами Європи (рис. 1).

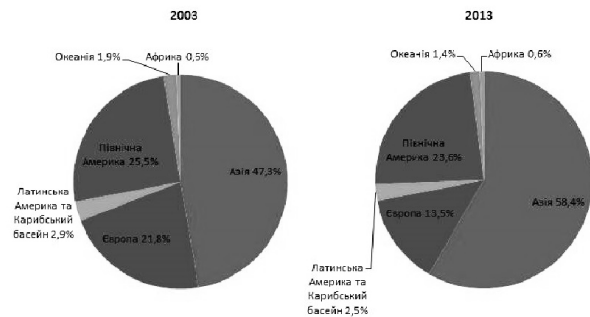


Рис. 1. Співвідношення поданих патентних заявок у 2003 та 2013 роках, за регіонами

Джерело: [5]

Стрімке зростання патентної активності країн відбувається насамперед завдяки ефективній державній політиці, яка спрямована підтримку вітчизняних вчених і винахідників, стимулювання іноземного інвестування у розвиток технологічної сфери, міжнародне співробітництво у галузі інновацій тощо.

В сучасних умовах стрімкого науково-технічного прогресу на світовому ринку інтелектуальної власності відбувається обмін результатами науково-технічної діяльності, що створюються за напрямками науково-технологічного й інноваційного розвитку, які орієнтовані на зростання суспільного добробуту. У 2009 році аналітики глобальної консалтингової компанії Frost & Sullivan опублікували список перспективних напрямів інноваційної діяльності, які,

на їхню думку, у найближчі роки здійснюватимуть суттєвий вплив на розвиток різних секторів економіки і можуть виявитися рентабельними. До них, зокрема, належать: наноматеріали, гнучка електроніка, інтелектуальна технологія управління зарядом батарей та збереження енергії, «інтелектуальні» матеріали, до яких належать матеріали зі здатністю до самостійного управління, зелені IT-технології, фотоелектричні сонячні модулі, тривимірна інтеграція, автономні системи, «білі» біотехнології та лазери [6].

Сьогодні на ринку об'єктів інтелектуальної власності функціонують компанії-інноватори, які концентрують власні зусилля на певних галузях науки і техніки, що є доцільним та економічно обґрунтованим способом підвищення власної конкурентоспроможності. Великі компанії, які були лідерами світового ринку на початку ХХ століття, здебільшого втратили свій вплив через ігнорування ролі технологій у підвищенні своєї конкурентоспроможності. Їх місце впевнено зайняли компанії, орієнтовані на розробку та впровадження у виробництво наукомістких технологій, здатних забезпечити зміцнення позицій на ринку й значне примноження прибутку.

Отже, однією із існуючих тенденцій розвитку світового ринку інтелектуальної власності є зростання конкуренції щодо об'єктів інтелектуальної власності, створених у окремих галузях. Так, за останні 5 років спостерігається значне збільшення кількості створених об'єктів інтелектуальної власності в таких галузях, як комп'ютерні технології, електричне обладнання й апаратура, енергія, вимірювання, цифровий зв'язок та медичне обладнання. Розробки і дослідження у зазначених галузях здатні протягом

нетривалого періоду забезпечити власнику значний дохід та підвищити його конкурентоспроможність на світовому ринку. Саме тому компанії, що працюють у вказаних галузях, швидко реагують на будь-які зміни ринкової кон'юнктури і намагаються постійно удосконалювати власну продукцію з метою підвищення рівня її якості та конкурентоспроможності на світовому ринку. Як видно з таблиці 2, найвищу активність щодо патентування за системою РСТ виявили у 2013 році компанії Японії, Китаю та США, які здійснюють винахідницьку діяльність у найбільш конкурентоспроможних галузях.

Таким чином, конкурентоспроможність продукції забезпечується присутністю у складі того чи іншого товару або послуги результату інтелектуальної діяльності. У зв'язку з цим однією із сучасних тенденцій розвитку ринку об'єктів інтелектуальної власності є зміна критеріїв конкурентоспроможності продукції та послуг, яка виявляється у тому, що на перший план виходять такі критерії, як новизна, наукоємність та наявність технічного рівня, дотримання яких у процесі інноваційної діяльності часто є чи не єдиним засобом виживання у висококонкурентному середовищі.

Постійне оновлення і розширення кола об'єктів інтелектуальної власності тісно пов'язано із оптимізацією науково-дослідницької, інноваційної, виробничої діяльності, що майже завжди потребує розподілу праці в процесі створення того чи іншого об'єкту. Посилення кооперації та спеціалізації у науково-технічній сфері внаслідок ускладнення процесу створення об'єкта інтелектуальної власності стосується у першу чергу високотехнологічної продукції,

Таблиця 2

Компанії, що виявили високу патентну активність за системою РСТ у 2013 році

Компанія	Країна походження	Галузь	Кількість поданих патентних заявок
Panasonic Corporation	Японія	Електроніка, побутова техніка	2,839
ZTE Corporation	Китай	Телефонія, телекомунікаційне обладнання	2,309
Huawei Technologies Co. Ltd.	Китай	Телекомунікації	2,110
Qualcomm	США	Зв'язок	2,050
Intel Corporation	США	Напівпровідники	1,871
Sharp Corporation	Японія	Електроніка	1,839
Robert Bosch GmbH	Німеччина	Електротехніка, машинобудування	1,809
Toyota Motor Corporation	Японія	Автомобілебудування	1,698
Telefonaktiebolaget L. M. Ericsson	Швеція	Телекомунікації	1,468
Philips	Нідерланди	Побутова техніка, охорона здоров'я	1,423
Siemens AG	Німеччина	Електроніка, електротехніка, світлотехніка, медичне обладнання, електроенергетика, комплексні проекти, управління нерухомістю	1,348
Mitsubishi Electric Corporation	Японія	Електротехнічне обладнання	1,313
Samsung Electronics Co., Ltd	Республіка Корея	Електроніка, напівпровідники, телекомунікаційне обладнання	1,198
NEC	Японія	Електроніка	1,189
LG Electronics Inc.	Республіка Корея	Електроніка	1,178
Fujifilm Holdings Corporation	Японія	Фотографія	1,003
Sony Corporation	Японія	Електроніка, мультимедіа, фінанси	916
Shenzhen China Star Optoelectronics Technology Co	Китай	Електроніка	916
Hitachi Ltd.	Японія	Електроніка, електротехніка, машинобудування, засоби автоматизації, медичне обладнання, комплексні проекти,	855
Microsoft Corporation	США	Програмне забезпечення, побутова електроніка, комп'ютерна техніка	808

Примітка. Складено автором на основі даних [5]

окремі складові якої розробляються у різних країнах світу. Такий розподіл сприяє розвитку міжнародної економічної діяльності, що виявляється у зростанні обсягів ліцензійної торгівлі, налагодженні науково-технічного співробітництва, посиленні міжнародної конкуренції тощо.

Глобалізаційні процеси здійснюють сьогодні значний вплив на ринок об'єктів інтелектуальної власності. У процесі обміну такими об'єктами відбувається скорочення технологічного розриву між країнами за рахунок розширення доступу до прогресивних технологій. Водночас слід зазначити, що це скорочення не є достатньо помітним, оскільки країни з низькими доходами лише на чверть використовують технології, що застосовуються у заможних країнах [7, с. 133]. Таким чином, можна виділити таку визначальну рису сучасного світового ринку інтелектуальної власності, як посилення залежності країн, що розвиваються, від країн-власників нових технологій, які визначають основні правила обміну активами на вказаному ринку. Власниками найбільш конкурентоспроможних об'єктів інтелектуальної власності, серед яких, найбільшим попитом користуються високі технології, залишаються резиденти розвинених країн, які отримують за рахунок власної інтелектуальної складової надприбутки. Очевидним є те, що країни-реципієнти технологій можуть залишитися на своїх позиціях, і що, без сумнівів, не сприятиме їх економічному зростанню, у випадку, якщо вони не зможуть забезпечити сприятливі умови розвитку власної інноваційної сфери та ефективну охорону результатів інтелектуальної діяльності.

В умовах науково-технічного прогресу поширення результатів інтелектуальної діяльності значно спрощується, і досить часто здійснюється через мережу Інтернет. Водночас суттєві відмінності у патентному законодавстві різних країн перешкоджають вільному обміну результатами інтелектуальної діяльності через закріплення в багатьох країнах принципу територіальної приналежності.

Особливе значення в умовах зростання ролі об'єктів інтелектуальної власності в інноваційній економіці відіграє їх охорона, яка є гарантією повернення коштів, вкладених у створення цих об'єктів та засобом забезпечення отримання прибутку від їх впровадження у виробничу діяльність. Саме від рівня охорони винаходів, корисних моделей, раціоналізаторських пропозицій, товарних знаків та інших об'єктів, насамперед, в межах окремих країн, залежить ефективність проведення обмінних операцій на сучасному світовому ринку об'єктів інтелектуальної власності. Лише за умови існування досконалої системи охорони результатів інтелектуальної діяльності стає можливим інтенсивний інноваційний розвиток і, відповідно, передача результатів інтелектуальної діяльності у власність або користування на комерційних засадах. Розвиток систем охорони інтелектуальної власності сьогодні в світі відбувається надзвичайно інтенсивно, що пояснюється визнанням її комерційної цінності, проте достатньо нерівномірно: якщо в розвинутих країнах світу, які зацікавлені у захисті власних розробок та їх легальному поширенню у світі з метою отримання максимального прибутку, система охорони відповідає всім міжнародним

стандартам, то транзитивні країни та країни, що розвиваються, мають численні недоліки у цій сфері. Країни, що розвиваються, зацікавлені у використанні запозичених технологій та їх подальшому удосконаленні, але питання охорони інтелектуальної власності в цих країнах постає, як правило, за умови обґрунтування економічного ефекту від використання захищених об'єктів. У цьому контексті слід також зазначити про країни з низьким рівнем економічного розвитку, що, як правило, копіюють чужі винаходи, і для яких відсутні будь-які переваги патентної системи, в зв'язку з чим вони взагалі не зацікавлені у існуванні охоронних механізмів результатів інтелектуальної діяльності. Враховуючи вищевикладене, варто зазначити, що за таких умов важливе значення має вивчення та врахування досвіду розвинених країн в галузі охорони об'єктів інтелектуальної власності та створення гнучких механізмів використання прав інтелектуальної власності.

Висновки з проведеного дослідження. Однією із найбільш визначальних ознак сучасної міжнародної економічної діяльності є стрімкий розвиток і диверсифікація світового ринку об'єктів інтелектуальної власності, який сьогодні є окремим сектором світового ринку і характеризується високим рівнем конкуренції та прибутковості. Лідерами на ринку об'єктів інтелектуальної власності є, як правило, країни з високим рівнем інноваційної діяльності, що досягається завдяки державній підтримці конкурентоспроможних галузей та підприємств, які створюють інтелектуальний продукт або надають інтелектуальні послуги. Проведене дослідження дає можливість стверджувати, що в подальшому буде зберігатися тенденція щодо посилення кооперації між країнами у науково-технічній сфері, збільшення частки наукомісткої продукції у загальному обсязі товарообігу країн, зростання конкуренції на ринку високотехнологічної продукції та, як наслідок, збільшення обсягів світової торгівлі інтелектуальною продукцією та послугами.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кузнецова Г.В. Международная торговля объектами интеллектуальной собственности // Российский внешнеэкономический вестник. – № 8. – 2013. – С. 35-47.
2. Рейтинг најдорожчих світових брендів – 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.forbes.com/pictures/mli45elfgd/the-worlds-most-valuable-brands>.
3. Невінчаний І.С. Світовий ринок об'єктів інтелектуальної власності // Вісник Дніпропетровського університету. Серія «Економіка». – Вип. 3(2). – 2009. – С. 178-184.
4. Рост числа заявок на регистрацию объектов интеллектуальной собственности в 2013 г.: Китай лидирует по числу новых патентных заявок [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.wipo.int/pressroom/ru/articles/2014/article_0018.html.
5. Доповідь ВОІВ «Світові показники діяльності в галузі інтелектуальної власності» за 2014 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_941_2014.pdf.
6. Top-10 самых прибыльных инноваций [Электронний ресурс]. – Режим доступа : <http://nanodigest.ru/content/view/416/39>.
7. Даюб А.В., Куркина Н.С. Современные проблемы развития мирового рынка объектов интеллектуальной собственности // Научно-технический вестник Санкт-Петербургского государственного университета информационных технологий, механики и оптики. – № 3(73). – 2011. – С. 133-137.

УДК 371.13

Присвітла О.В.

*асистент кафедри економіки та організації виробництва
Дніпродзержинського державного технічного університету***ІННОВАЦІЙНА ПАРАДИГМА РОЗВИТКУ УНІВЕРСИТЕТСЬКОЇ ОСВІТИ
У КОНТЕКСТІ ФОРМУВАННЯ ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНОЇ ЕКОНОМІКИ**

У статті обґрунтовано необхідність внесення змін в систему освітніх послуг в умовах формування глобального ринку високих технологій. Зроблено висновок про характерні зміни в діяльності університетів у контексті розвитку інноваційної парадигми та сучасних викликів міжнародного ринку праці. Виявлені характерні ознаки інноваційних конкурентних переваг країн, які мають успішні форми взаємодії у триаді «держава–бізнес–освіта».

Ключові слова: глобальний ринок, освітні послуги, інноваційна парадигма, трансфер знань, високотехнологічна економіка, міжнародна конкуренція.

Присвитла О.В. ИННОВАЦИОННАЯ ПАРАДИГМА РАЗВИТИЯ УНИВЕРСИТЕТСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ В КОНТЕКСТЕ ФОРМИРОВАНИЯ ВИСОКОТЕХНОЛОГИЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

В статье обоснована необходимость внесения изменений в систему образовательных услуг в условиях формирования глобального рынка высоких технологий. Сделан вывод о характерных изменениях в деятельности университетов в контексте развития инновационной парадигмы и современных вызовов международного рынка труда. Выявлены характерные признаки инновационных конкурентных преимуществ стран, которые имеют успешные формы взаимодействия в триаде «государство–бизнес–образование».

Ключевые слова: глобальный рынок, образовательные услуги, инновационная парадигма, трансфер знаний, високотехнологическая экономика, международная конкуренция.

Prysvitla O.V. INNOVATIVE PARADIGM OF UNIVERSITY EDUCATION IN THE CONTEXT OF HIGH-TECH ECONOMY FORMATION

The article justified the need for changes in the system of educational services under the conditions of formation of global high-tech market. The conclusion on distinctive changes in activity of universities was drawn in the context of innovation paradigm and current challenges of international labor market. There were determined the main attributes of innovative competitive advantages of the countries who have successful forms of interaction within triad of «state–business–education».

Keywords: global market, educational services, innovative paradigm, knowledge transfer, high-tech economy, global competition.

Постановка проблеми. На формування глобального ринку освітніх послуг вплинули суспільні інтеграційні процеси, глобалізація, демократизація, створення єдиного інформаційного простору, тощо. Ці зміни відбулись такими швидкими темпами, що привели до потреби реформування освіти на всіх рівнях, оскільки існуючі системи не повністю відповідають сучасним запитам суспільства. Орієнтуючись на сучасні пріоритети міжнародного ринку праці, суб'єкти освіти вносять зміни у структуру послуг, посилюючи їх інноваційні ознаки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика розвитку міжнародних ринків освітніх послуг постійно перебуває у полі зору зарубіжних науковців, які орієнтують свої дослідження на цінності постіндустріалізму. У широкому глобалізаційному контексті це знайшло відображення у роботах Ф. Альтбаха, Л. Антонюк, А. Асаула, О. Гаврилишина, Дж. Гелбрейта, О. Дзяд, Б. Капарова, М. Кастельса, К. Келлера, Г. Колодко, А. Колота, Е. Кондрат'єва, Ф. Котлера, Д. Лук'яненка, З. Луцишин, А. Маршалла, Г. Мюрдала, Т. Оболенської, Ф. О'Харі, Ю. Пахомова, А. Поручника, А. Філіпенка, В. Шевчука, І. Школи та інших. Існуючі парадигми освіти мають право на існування і на подальші наукові та практичні дослідження, але в умовах інноваційних змін у різних сферах суспільного життя особливої актуальності, з точки зору більшості науковців, набуває нова парадигма ХХІ століття – інноваційна. У своїх працях В. І. Калін [1], М.С. Урядова [2], О.В. Чумак [3] та інші виділяють нові моделі сучасної парадигми, які постають у якості інновацій в освіті та обґрунтовують соціальний аспект доступності освітніх послуг.

І.М. Ілінський [5], В.М. Гамідов [6], О.Г. Романовський, Ю.І. Панфілова [7] та інші. розглядають

розвиток сучасної парадигми освіти в контексті наближення освіти до запитів конкретної особистості студента, його здібностей і сутності. Саме шляхом нових підходів до процесу освіти можливо «розкрити таланти людини, надати їй можливість самореалізуватися, а значить – зробити суспільний розвиток ефективним і несуперечливим» [7, с. 7].

Розвиток міжнародного трансферу знань в умовах глобалізації світової економіки, проблеми трансферу технологій в інноваційному менеджменті університетів освітніх послуг є об'єктом дослідження міжнародних організацій та науковців щодо визначення загальних тенденцій та виявлення змін у структурі попиту та пропозиції в контексті забезпечення інноваційного розвитку країн та компаній. Разом з тим формування глобального ринку високих технологій суттєво вплинуло на попит та пропозицію на ринку освітніх послуг, створило передумови для їх подальшого розвитку в контексті формування нового покоління людей здатних до сприйняття нового високотехнологічного суспільства.

Формулювання мети. Метою дослідження є визначення характерних ознак зміни інноваційної парадигми в освіті в умовах формування основ високотехнологічної економіки шляхом аналізу науково-теоретичних засад та звітів міжнародних організацій щодо стану та тенденцій в процесі надання освітніх послуг.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розширення експансії транснаціонального капіталу, нарощування монополістичних позицій розвинених країн на глобальних ринках товарів, послуг, капіталів веде до поглиблення нерівномірності розвитку та посилення диспропорцій світової економіки. Як наголошує М. Кастельс, глобальна економіка характеризується фундаментальною асиметрією країн

за рівнем інтеграції, конкурентним потенціалом та часткою вигід від економічного зростання [8, с. 117].

Теорія постіндустріального суспільства стверджує, що на планеті відбувається не стільки економічна конвергенція, результатом якої мало б бути політичне і соціальне єднання світового співтовариства, скільки повна уніфікація у сфері інформатизації і розширення світової комунікаційної мережі. Крім того, триває складний і багатоплановий процес, який має ознаки нового регіоналізму – формування макрорегіональних просторів на тлі гео економічного розмежування світу, створення соціально-економічних коаліцій [9, с. 51]. За вищевикладених обставин у зазначеній теорії на перший план висувається питання створення системи глобального управління ресурсами планети, всією економічною діяльністю на ній.

У розвинутих країнах сформувалася теорія постіндустріального суспільства, яка базується на теоретичних доробках попередніх періодів. У постіндустріальних умовах важливого значення набувають інформація, знання, наука, які стають головними рушійними силами розвитку і основою створення інтелектуального капіталу підприємств та компаній. Інтелектуалізація ринку праці створила об'єктивні умови для збільшення кількості працівників, які займаються інноваційним підприємництвом та наданням високотехнологічних послуг.

Економіка знань вимагає наближення освіти до потреб постіндустріальної економіки шляхом перетворення її на найважливішу галузь економіки [10, с. 22]. Освіта виконує принципово нову роль – не просто важливого складника соціальної сфери, а нової системи створення матеріальних цінностей, заснованої на інтелекті. Найефективнішим методом в рамках глобальної економіки стає оптимізація – вдале поєднання різноманітних умов економічної діяльності в різних регіонах планети в рамках єдиного господарського механізму, орієнтованого, замість забезпечення безперервного НТП, на перерозподіл світового доходу. Унаслідок цього формування високих технологій перемістилось зі сфери промислового виробництва у сферу вилучення гео економічних рентних платежів, що дозволяє багатим країнам вилучати надприбуток (як своєрідну ренту) із соціально-економічної неоднорідності світу.

У своїх наукових працях Н.П. Мешко обґрунтовує, що створення високотехнологічної економіки є новою парадигмою постіндустріального розвитку світового господарства, яка базується на посиленні інтелектуальної складової як головної рушійної сили, і саме творчий імператив має забезпечити конкурентні переваги національної економіки країн в умовах глобалізації.

Згідно досліджень науковців [19], провідні країни світу – США, Японія, Німеччина, Великобританія, Швеція, Швейцарія – накопичили певний досвід реалізації стратегій високотехнологічного розвитку економіки, в компаніях цих країн працюють найкращі фахівці, які забезпечують ефективну діяльність на всіх стадіях створення інновацій – від ідеї до її комерціалізації. У цих країнах спостерігається висока концентрація наукових досліджень та розробок, переважає високотехнологічна структура національного виробництва та зосередження найбільших потоків капіталів. Національна економіка саме цих країн усе більше відповідає ознакам високотехнологічної економіки, а університети мають високий рівень конкуренції.

Таким чином, трансфер знань і розвитку технологій на сьогодні офіційно закріплено як окрему

Таблиця 1
Концептуальні положення створення високотехнологічної економіки як нової парадигми постіндустріального розвитку світового господарства [11, с. 84]

Концептуальні складові	Зміст основних положень
Теоретичні основи формування	Теорія довгих хвиль, теорія вирішення дослідницьких завдань, теорія хаосу, концепція невизначеності розвитку високотехнологічного бізнесу та інші.
Базисні складові	Інтелект, інформація, ресурси.
Імперативи розвитку	<ul style="list-style-type: none"> – зосередитись на створенні талантів, а не на залученні компаній; – розвиток місцевих талантів проти залучення талантів ззовні; – охорона навколишнього середовища і поліпшення якості життя в регіоні; – динамічний розвиток культури та її толерантність; – партнерство в мережах інтеграційного простору.
Принципи формування стратегії розвитку	<ul style="list-style-type: none"> – принцип глобальної першості; – принцип світової якості та новизни технологій; – принцип фрактальної диференціації високотехнологічного бізнесу; – принцип мінімізації ризиків; – принцип конвергенції форм технологічної інтеграції.
Інституційні основи розвитку	<ul style="list-style-type: none"> – створена міжнародна система сертифікації високотехнологічної продукції; – функціонує глобальна інформаційна мережа накопичення, збереження та надання послуг щодо джерел одержання нових знань, нових технологій тощо; – формується і вдосконалюється нормативно-правова система міжнародного захисту інтелектуальної власності; – діють міжнародні інституції, які забезпечують функціонування глобальної інноваційної мережної інфраструктури; – утворились глобальні ринки високотехнологічної продукції.
Системи забезпечення розвитку	<ul style="list-style-type: none"> – стратегії інноваційного розвитку країн; – корпоративні стратегії високотехнологічного розвитку; – диверсифікація форм міжнародної технологічної інтеграції; – міжрегіональна кооперація у сфері науково-технологічного обміну; – співпраця держав на рівні міжнародних інституцій з регулювання й управління високими технологіями; – механізми управління міжнародною інноваційною діяльністю; – методи управління інвестиційно-інноваційним потенціалом мікро-, мезо-, макрорівнів.

функцію університетів та дослідницьких центрів, наприклад, в Німеччині, Швеції. В окремих країнах (наприклад, Франції) така функція виконується теж шляхом стимулювання учасників процесу дифузії знань, які здійснюються з боку учбових і наукових закладів. Це один аспект трансферу знань. Другий, більш глибокий, є організаційним закріпленням через формування спільних підприємств між бізнесом і представниками науки і освіти, що виконують різноманітні роботи – від розробки та впровадження новітніх технологій до надання сервісних послуг інноваційного характеру.

Існують різні форми трансферу знань, такі як спільні дослідницькі проекти університетів і компаній (наприклад, контрактні дослідження), права на

інтелектуальну власність і дочірні підприємства, мобільність студентів і співробітників, консалтинг і так далі, а також «легкі» форми трансферу знань, такі як відвідування конференцій і створення електронних мереж. У міру того, як класичні університети усвідомлюють необхідність стати більш інноваційними, гнучкими й швидкодіючими, вони все частіше починають бачити в управлінні та обміні знаннями спосіб підвищити ефективність використання людських ресурсів й отримати важливі конкурентні переваги на ринку освітніх послуг. Сучасне суспільство очікує нової ролі від науково-педагогічного персоналу класичних університетів, зокрема, що саме вони будуть набагато активніше, ніж раніше, генерувати ідеї і вирішувати проблеми, а також виконувати більше завдань у більш стислі терміни. Так як основний капітал університету – це людські ресурси, тому все більше значення надається самонавчанню персоналу, підвищенню кваліфікації, обміну досвідом.

У найближчому майбутньому, на загальну думку експертів, управління знаннями стане чи не єдиною можливістю зберегти лідируючі позиції у висококонкурентному середовищі, адже в сучасних умовах перемагає той, хто вміє працювати швидше й ефективніше, а значить, той, хто володіє й управляє знаннями. Вищі навчальні заклади, діяльність яких будується на чітко визначених теоретико-методологічних засадах створення та реалізації інновацій, дають стабільні результати в якісно нових показниках наукової, навчально-виховної, науково-методичної, виробничої діяльності.

Кожен сучасний університет визначає свою власну стратегію управління інтелектуальним розвитком, що приводить до системних змін у цілях, структурі, змісті та технологіях навчально-виховного процесу та забезпечує зростання власного інтелектуального потенціалу (рис. 1).

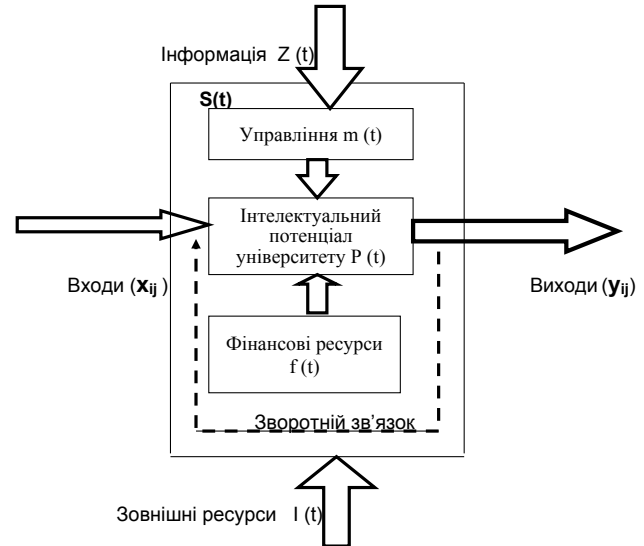


Рис. 1. Управління розвитком інтелектуального потенціалу університету

Таблиця 2

Трансформація знань у сучасному університеті в контексті інноваційної парадигми

Вхід – ресурси (x _{ij})	Оператор перетворення «входи» у «виходи» S(t)	Виходи – результати (y _{ij})
Персонал – людські ресурси Інформація – інформаційний ресурс Z(t) Техніка – технічний ресурс Організаційна структура – комунікаційна система Фінанси – фінансовий ресурс f(t) Інвестиції – інвестиційний ресурс Абітурієнти – випускники шкіл, ліцеїв, ВНЗ	Система освіти Системи кредитування інноваційних проєктів студентів Система підвищення кваліфікації Освітні технології Нові форми Інтернет-освіти Форми трансферу знань Екосистеми комерціалізації інновацій Мотиваційні системи поповнення нових знань персоналу	Нові знання Нова якість персоналу Бакалаври, магістри, кандидати наук, доктори наук Наукові розробки, винаходи, наукові відкриття Інноваційні проєкти Створення стартапів Створення спін-оф компаній

Таблиця 3

Ознаки вищої освіти на глобальному ринку

Характерні ознаки глобального ринку освітніх послуг	Вища освіта в інноваційному постіндустріальному суспільстві
Поглибленням селективної функції освіти;	Висока доступність вищої освіти для людей з різними доходами, за різними віковими групами;
Розвиток функції адаптації освіти і людини до нових можливостей навчання, перенавчання, підвищення кваліфікації;	Навчання у ВНЗ як початковий етап навчання впродовж життя;
Посилення рівня міжнародної конкуренції між суб'єктами ринку	Інноваційна активність і міжнародна мобільність студентів;
Інтернаціоналізація освіти та розвиток трансграничних форм освітніх послуг	Форми подання знань – різноманітні і переважно активні форми (ігрові, проблемні, ініціація самостійної роботи, пошуки та ін.)
Диференціація форм і видів освітніх послуг у просторі і часі	Індивідуальна стратегія навчання, формування індивідуального комплексу знань;
Створення напруги на ринку праці через отримання випускниками незатребуваних спеціальностей;	Здатність виробляти нові знання. Мета навчання – навчити вчитися, роль викладача – консультативна, роль студента – переважно активна;
Формування недержавної освіти на всіх рівнях освітніх послуг;	Підготовка фахівців різними формами навчання;
Зміна суспільної думки, в яких освіта стала сприйматися як найважливіша умова виживання, основа матеріального благополуччя;	Перевага процесів диференціації навчання, акцент на прикладне використання знань в реальних умовах
Орієнтація молоді на нові престижні професії	У формах навчальної діяльності переважає використання колективних і групових форм навчальної роботи

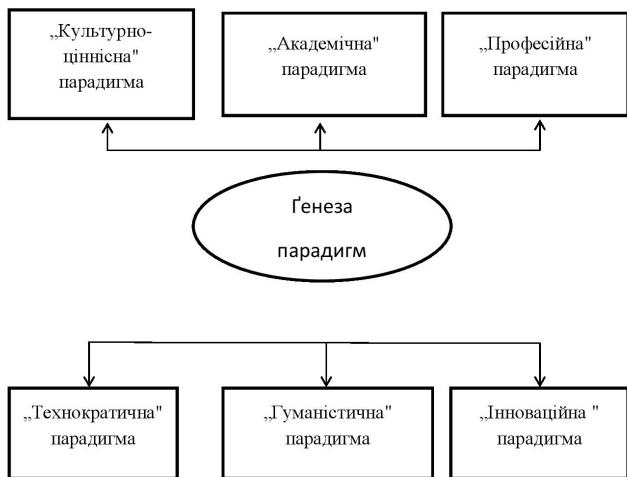


Рис. 2. Гене́за парадигм університетської освіти

Якість інтелектуального потенціалу університету, як власне і будь-якого вищого навчального закладу, визначається рівнем отримання нових знань людиною, який, як відомо, формується через систему освіти та професійної підготовки кадрів. Інтелектуальний потенціал університетів та технології передачі нових знань відповідно визначають якість підготовки студентів і їх спроможність до здійснення наукових досліджень та ефективної інноваційної діяльності у майбутній практичній роботі через процес трансформації набутих знань в нові якості персоналу, наукові результати та інноваційні проекти (табл. 2).

Розвиток глобального ринку освітніх послуг формується на основі тенденцій на міжнародному ринку праці та з урахуванням сучасних запитів цивілізаційного розвитку суспільства. Однією із найбільш вагомих доміант інтенсивного розвитку освітніх послуг є інноваційна складова у їх структурі.

Високий рівень конкуренції на глобальному ринку високих технологій є стимулюючим фактором для нових ініціатив та нових підходів в організації освітнього процесу. Змінюється парадигма університетської освіти. Нові знання, нові форми та види надання послуг, підготовка та перепідготовка фахівців нових напрямів, сучасні інтерактивні форми навчання, співпраця у комерціалізації інновацій, нові підходи до визначення місії навчальних закладів – це неповний перелік чинників, що визначають міжнародну конкурентоздатність суб’єктів освітніх послуг. Зростання інноваційних факторів у конкурентній боротьбі університетів та інших закладів освіти за лідируючі позиції на глобальному ринку освітніх послуг є об’єктивною реальністю в умовах формування високотехнологічної економіки в управлінні урядів країн у сфері освіти і науки (табл. 3).

Модернізація освіти, по суті, є формуванням майбутньої моделі подальшого цивілізаційного розвитку суспільства. Згідно із дослідженнями науковців, парадигми університетської освіти, що існували у певний історичний період, були орієнтовані на різні наукові та навчальні цілі (рис. 2).

На переконання окремих дослідників, саме раціоналістична модель університетської освіти організовано орієнтована на успішну адаптацію до сучасного суспільства й цивілізації, високу якість універсальної підготовки, глибоку спеціалізацію в сфері майбутньої професійної діяльності, готовність до творчого освоєння і розробки перспективних технологій [12]. Сучасними науковими підходами в управлінні інноваційною діяльністю в загальноосвітніх навчальних закладах є системно-синергетичний, цілісний, гуманістичний, діалектичний, концептуальний; пріоритетними принципами – демократизм, гуманізм, національна спрямованість, відкритість, інноваційність [18]. Характерним для управління інноваційною діяльністю в навчальних закладах є реалізація принципу інноваційності, який передбачає наявність у керівників спрямованості на необхідність постійного оновлення освітнього процесу внаслідок застосування освітніх інновацій і забезпечується організаційно-управлінськими, фінансово-економічними та психолого-педагогічними змінами

Заснована на знаннях високотехнологічна економіка формує все більший попит на працівників із вищою освітою, які вільно володіють іноземними мовами та мають професійні навички роботи в глобальній мережі Інтернету. В умовах глобалізації стрімко розвивається інтернаціоналізація освіти та навчання, все більше студентів навчається за кордоном. За даними Організації економічного і соціального розвитку (ОЕСР) у системі вищої освіти у світі за межами своїх країн навчається близько 2,8 млн студентів. Передбачається, що до 2025 р. їх кількість зросте до



Рис. 3. Схема формування високотехнологічного галузевого кластера

7,2 млн осіб. [14]. Економіка знань вимагає наближення освіти до потреб постіндустріальної економіки: перетворення її на найважливішу галузь економіки. Вона виконує принципово нову роль – не просто важливого складника соціальної сфери, а бази «нової системи створення матеріальних цінностей, заснованої не на силі м'язів, а на силі інтелекту» [15]. Освіта відіграє все відчутнішу роль у нагромадженні та розвитку людського капіталу, за рахунок якого в розвинених країнах формується до 75% національного багатства. Досягти зростання добробуту країни не можна без підвищення значення людського капіталу, а отже, – вітчизняної освіти, реальним цей шлях стає тільки за умови її модернізації.

Варто рухатися шляхом розширення доступності вищої освіти, розвиваючи кредитування, надання права позаконкурсного зарахування до вищого навчального закладу (приміром, для військовослужбовців-контрактників), упорядкування пільг для інвалідів, сиріт, інших категорій [16]. Окрім цього, уже на часі запровадження практики надання грантів і стипендій різних фондів та приватного бізнесу, а також пільг самих навчальних закладів, розвитку практики цільової підготовки фахівців з вищою освітою на замовлення та за рахунок роботодавців.

Розвиток інноваційної діяльності ВНЗ, створення та стимулювання малого наукоміського бізнесу не можливо без ефективної співпраці у тріаді «держава, освіта, бізнес» через формування кластерів інноваційного розвитку. До кластерів входять численні підприємства різних галузей та інші установи, які відіграють важливу роль у створенні конкурентного середовища: університети, органи стандартизації, дослідницькі установи, торговельні асоціації, що здійснюють підготовку кадрів, відповідають за інформаційне, дослідницьке та технічне забезпечення (рис. 3).

Кластери мають позитивний вплив не лише на діяльність підприємств, а й на наукову діяльність університетів, оскільки забезпечують трансфер технологій та нові угоди щодо фундаментальних та прикладних досліджень за пріоритетними напрямками розвитку високотехнологічних галузей економіки.

У Німеччині сьогодні працюють три із сімох найкращих кластерів високих технологій в світі, котрі отримали назву «Силіконова долина XXI століття» – у Мюнхені, Гамбургу, Дрездені. Мюнхенський технопарк засновано на базі Технічного університету та Баварської академії наук. Уряд країни сприяв розвитку цього технопарку, фінансуючи дослідження у напрямках охорони здоров'я, програмного забезпечення та телекомунікації через фонди. Важливим фактором став також сприятливий інвестиційний клімат у регіоні для створення венчурних компаній. Місцевий Технічний університет став фундаментом і Дрезденського технопарку – тут за 66 спеціальностями навчається більше 22 тисяч студентів, просто поруч із технологічним центром та компаніями, що займаються виробництвом чипів та панорамних фотокамер [17]. Великі американські корпорації оцінили перевагу Дрезденського технопарку у створенні підприємств, спеціалізованих на мікроелектроніці, і вкладають сюди мільярди доларів. У Гамбурзькому технопарку швидко ростуть інноваційні компанії, сконцентровані на дослідженнях в області мультимедіа. Значну частку фінансування ці технопарки отримують з федерального та місцевих бюджетів.

Висновки. Вища освіта в інноваційному постіндустріальному суспільстві характеризується спрямованістю на високу доступність, неперервне навчання впродовж всього життя, індивідуальною стратегією

навчання, перевагу процесів диференціації, на активну роль студента та консультативну роль викладача, широке використання інноваційних форм навчання.

Заснована на знаннях високотехнологічна економіка формує все більший попит на працівників із вищою освітою. Але в Україні значна частина випускників не знаходить роботи за спеціальністю, тобто на ринку праці і в національній економіці спостерігається досить висока невідповідність попиту і пропозиції. Розв'язання цієї суперечності можливе за умови створення високотехнологічної економіки, яка «здійснюватиме запит» на кваліфіковані кадри, щоб забезпечити свою конкурентоспроможність, а університети, у свою чергу, будуть забезпечувати економіку необхідними кадрами. Тож модернізація освіти, по суті, є формуванням майбутньої моделі подальшого трансформування українського суспільства.

Для того, щоб українська освіта відповідала вимогам сучасності необхідно перетворити освіту на найважливішу галузь економіки, використовувати нові підходи до підготовки освітньо-професійних кадрів та до фінансування галузі, сформувати ефективну взаємодію та рівновагу ринку освітніх послуг і ринку праці.

Поки приватна освіта не стала якісним конкурентом державній, велика роль у трансформуванні інноваційного менеджменту в університетах належить державі. Для цього необхідно:

- по-перше, визнання для університетів обов'язковими реальних, а не фіктивних свобод викладання і навчання, що передбачає принципово інший підхід до організації навчального процесу. Запровадження університетської автономії у контексті академічних свобод відкриє перед університетами нові можливості. Розвиток академічних свобод розглядається у тісному зв'язку з іншими демократичними цінностями, адже університет є частиною суспільства [20]. Тому, потрапляючи до університету, людина виховується в атмосфері активної відповідальності за ціле суспільство;

- по-друге, впровадження інноваційної державної політики підбору та атестації університетських кадрів; приведення в дію реального механізму конкурсного відбору на державному рівні; виявлення та залучення на кафедри кращих наукових сил, перш за все – серед талановитої молоді, яка в іншому випадку продовжить залишати країну, щоб знайти місце в зарубіжних університетах;

- по-третє, нарощування інфраструктури університетської науки, яка дає можливість вести навчальний процес і виконувати наукові дослідження на сучасному світовому рівні. Контроль за цим знову-таки має вести держава, щоб уникнути нецільового та неефективного використання вкладених коштів;

- по-четверте, включення університетів в національну інноваційну систему, для того щоб вони були спроможні давати відповіді на виклики сьогодення, насамперед у сенсі економічного і соціального зростання від продукування якісно нового знання, пошуку відповідних рішень, технологій, відкриттів, які спонукатимуть необхідні перетворення у суспільстві, державі та, зрештою, в усьому світі.

Британці стверджують, що найбільша перешкода на шляху позитивного розвитку сучасного університету – це не брак матеріальних ресурсів, не обмежуючі розвиток режими тощо. Все це справді важливо, але головне – це наші уявлення, енергія і наша мужність щось змінити, щоб продовжувати рухатися вперед [21].

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Калин В.И. Парадигмы образования в современной мировой педагогической практике / В.И. Калин // Міжнародна наукова конференція: Соціально-гуманітарні вектори педагогіки вищої школи, м. Харків, ХДАДМ, 15-16 квітня 2010 : збірник матеріалів. – Харків : ХДАДМ, 2010. – С. 44-46.
2. Урядова М.С. Інноваційні моделі вищої освіти (соціологічний аспект) // Соціологічні дослідження : збірник наукових праць. – № 7. – Луганськ : Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2008. – С. 1-9.
3. Чумак О.В. Парадигма освіти XXI століття: інноваційний аспект [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://virtkafedra.uscoz.ua/el_gurnal/pages/vyp7/konf1/Chumak.pdf.
4. Подольская Е.А. Цели высшего образования: корректировка в ответ на вызовы времени / Е.А. Подольская // Міжнародна наукова конференція: Соціально-гуманітарні вектори педагогіки вищої школи, м. Харків, ХДАДМ, 15-16 квітня 2010 : збірник матеріалів. – Харків : ХДАДМ, 2010. – С. 59-61.
5. Ильинский И.М. Образовательная революция / И.М. Ильинский. – М. : Изд-во Моск. гуманит.-соц. акад., 2002. – 592 с.
6. Гамідов В.М. Глобальна освіта – як детермінат розвитку світоглядної свободи особистості / В.М. Гамідов // Міжнародна наукова конференція: Соціально-гуманітарні вектори педагогіки вищої школи, м. Харків, ХДАДМ, 15-16 квітня 2010 : збірник матеріалів. – Харків : ХДАДМ, 2010. – С. 220-221.
7. Сучасні педагогічні технології в освіті : збірник наук.-метод. праць / за ред. О.Г. Романовського, Ю.І. Панфілова. – Харків: НТУ «ХПІ», 2012. – 224 с. – Укр. та рос. мовами.
8. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура: [пер. с англ. / под науч. ред. О.И. Шкарбана]. / Кастельс М. – М. : ГУ ВШЭ, 2000. – 608 с.
9. Білорус О. Глобальна перспектива і сталий розвиток / О.Г. Білорус, Ю.М. Мацейко. – К. : МАУП, 2005. – 492 с.
10. Мешко Н.П. Інноваційна домінанта в сучасній освітній парадигмі / Н. П. Мешко, О. В. Тарабара // Вісник Дніпропетровського університету. Серія: Менеджмент інновацій. Випуск 1. – 2012. – Т. 20. – № 10/3. – С. 19-26.
11. Стратегії високотехнологічного розвитку в умовах глобалізації: національний та корпоративний аспекти : монографія / За ред. Н.П. Мешко. – Донецьк : Юго-Восток, 2012. – 470 с.
12. Ісайкіна О.Д. Інноваційний менеджмент як напрям вдосконалення процесу управління якістю освіти [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuu.gov.ua/portal/soc_gum/Evu/2011_17_1/Isaikina.pdf 19.
13. Концепція формування системи експортування освітніх послуг на період 2011–2020 рр. (Проект) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ua.convdocs.org/docs/index-38108.html>.
14. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.vmurol.com.ua/upload/Gazeta_UU/2011/Gaz%2010-11%282011%29.pdf.
15. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://law.univ.kiev.ua/images/stories/Lit/kaf-zemel/2012-round-table.pdf>.
16. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dspace.uccu.org.ua/bitstream/123456789/590/1/%D0%91%D1%83%D1%86%D1%8C%D0%BA%D0%B0%20APE-2007-9%28275%29-C-161-168.pdf>.
17. Ісайкіна О.Д. Інноваційний менеджмент як напрям вдосконалення процесу управління якістю освіти [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuu.gov.ua/portal/soc_gum/Evu/2011_17_1/Isaikina.pdf.
18. Заворотинська Н.М. Теоретичні питання запровадження інноваційного менеджменту в освіті / Н.М. Заворотинська [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuu.gov.ua/portal/soc_gum/znpbdpu/Ped/2010_2/Zavorot.pdf.
19. Макогон Ю.В. Международный трансфер знаний в условиях глобализации мировой экономики / Ю.В. Макогон, Т.С. Медведкин // Вісник Дніпропетровського університету. Серія : Менеджмент інновацій, Випуск 1. – № 10/3. – Том 20. – 2012. – С. 10-19.
20. Тоффлер Э. Метаморфозы власти / Элвин Тоффлер ; [Пер. с англ. В.В. Белокосков, К.Ю. Бурмистров, Л.М. Бурмистрова, Е.К. Комарова, А.И. Мирер, Е.Г. Руднева, Н.А. Строилова] ; Науч. ред., авт. предисл. П.С. Гуревич. – М. : ООО «Издательство АСТ», 2003. – 669 с.
21. Presidents' Declaration on the Civic Responsibility of Higher Education. – Campus Compact. – Providence, 2002.

УДК 339.9

Резнікова Н.А.

аспірант кафедри міжнародних економічних відносин і бізнесу
Інституту міжнародних відносин
Національного авіаційного університету

ІНСТИТУЦІЙНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНИХ КОНСАЛТИНГОВИХ РИНКІВ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

У статті досліджено сутність процесів інституціоналізації в умовах глобальних трансформацій консалтингової діяльності. Охарактеризовано діяльність міжнародних інституцій, що забезпечують функціонування національних ринків консалтингу. Систематизовано інституційну базу консалтингу, інфраструктуру національного консалтингового ринку. Проаналізовано сучасний стан інституційного забезпечення вітчизняного консалтингового ринку. Запропоновано заходи щодо удосконалення інституційного середовища ринку консалтингу України.

Ключові слова: консалтинг, інститути, ринок консалтингу, інфраструктура, глобалізація.

Резнікова Н.А. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНЫХ КОНСАЛТИНГОВЫХ РЫНКОВ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

В статье исследована сущность процессов институционализации в условиях глобальных трансформаций консалтинговой деятельности. Охарактеризована деятельность международных институтов, обеспечивающих функционирование национальных рынков консалтинга. Систематизирована институциональная база консалтинга, инфраструктура национального консалтингового рынка. Проанализировано современное состояние институционального обеспечения отечественного консалтингового рынка. Предложены меры по совершенствованию институциональной среды рынка консалтинга Украины.

Ключевые слова: консалтинг, институты, рынок консалтинга, инфраструктура, глобализация.

Reznikova N.A. THE INSTITUTIONAL ASPECTS IN THE DEVELOPMENT OF NATIONAL CONSULTING MARKETS IN THE CONDITIONS OF GLOBALIZATION

In this article there are investigated the process of institutionalization in the context of global transformation consulting activities. There are describes the activities of international institutions, that ensure operation of national markets consulting. The systematized institutional framework for consulting, infrastructure, national consulting market. The analyzed current state of institutional provision of domestic consulting market. There were proposed the measures to improve the institutional environment of the consulting market of Ukraine.

Keywords: consulting, institutions, consulting market, infrastructure globalization.

Постановка проблеми. Сучасний етап розвитку економічної науки пов'язаний з інтенсифікацією інтересу щодо формування нової системи національної та світової економіки під впливом глобалізації, що визначає характер формування ринку консалтингу, як одного з елементів розвитку нової економіки – «економіки знань». Даний цивілізаційний етап розвитку людства характеризується домінуванням інтелектуального ресурсу та переважанням сфери послуг над товарним обміном. Ринок консалтингу являє собою складну систему, що розвивається сьогодні не тільки за власними законами і закономірностями і не тільки під впливом глобальної економіки і політики, але й у відповідності з тим, як працює національна господарська система та інституційне забезпечення.

Об'єктивною передумовою ефективного функціонування національних ринків консалтингу є необхідність стабільної та позитивної інфраструктури. З огляду на актуалізацію значення інтелектуальних послуг, важливим є дослідження інституційних аспектів функціонування ринків консалтингу як важливої складової розвитку економіки в умовах глобалізації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження проблематики інституціоналізації присвятили роботи зарубіжні науковці У. Мітчелл [4], К. Поланьї, Дж. Гелбрейг, Д. Белл, Д. Норт [5], О. Тоффлер, В. Вольчек [2]. Питання інституційного забезпечення консалтингової діяльності розкрито у роботах вітчизняних науковців В. Верби [1], В. Новицького [3], С. Козаченка, Ф. Хміля. Однак аналіз останніх наукових публікацій свідчить про недостатність системного дослідження інституційних складових та їх впливу на розвиток національних ринків консалтингу.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати завдання, яке полягає у дослідженні інституційних особливостей функціонування та розвитку національних ринків консалтингу в умовах глобальних трансформацій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Економічна система характеризується наявністю певних соціальних, економічних, політичних інститутів, що формують умови, в яких проходить конкурентна боротьба. В основі функціонування ринкової економіки лежать інститути приватної власності та вільної конкуренції. Необхідною умовою розвитку ринку консалтингу є система забезпечення права власності на фактори виробництва. Тільки за цієї умови економічні суб'єкти мають мотивацію прагнути до збільшення віддачі наявних в їх розпорядженні ресурсів та підвищення прибутковості підприємств. Механізм конкуренції, у свою чергу, створює необхідні умови для виділення найбільш ефективних виробників, перерозподілу ресурсів відповідно до їх максимальної ефективності, створення найбільш якісних консалтингових послуг з мінімальними витратами і зростанням економіки в цілому.

Інституціональні зв'язки сприяють зростанню регулярності і стійкості ринкових процесів та стають імперативами розвитку. Однак при цьому інститути не завжди еволюціонують у напрямку найбільш ефективних організаційних структур і механізмів, і можуть розвиватися за деструктивним сценарієм [2, с. 12]. Функціонування інституційної конструкції консалтингового ринку повинно відповідати наявності регулювання, контролювання, створення та підтримання сприятливих умов для розвитку консалтингу.

Інституціоналізм як область наукових знань займається дослідженням принципів і правил, що визначають межі, в яких відбуваються процеси соціально-економічної взаємодії. В економічній теорії питання дослідження інституціональних аспектів набуло широкого поширення в працях науковців. Уперше інститути були введені в предмет економічної теорії представниками старого інституціоналізму – американськими економістами Т. Вебленом (1857–1929), Д. Коммонсом (1862–1945), У. Мітчеллом (1884–1948). На їхню думку, «інститути – це панівні і найвищою мірою стандартизовані громадські звички» [4, с. 46]. Прихильники теорій конвергенції, техноструктури, постіндустріального суспільства, дотримуючись традицій «старого» інституціоналізму, виходять з первинності інститутів: держави, управлінських та інших структур, які визначають дії індивідів (К. Поланьї, Дж. Гелбрейг, Д. Белл, О. Тоффлер). Узагальнений варіант нової інституціональної теорії був розроблений Д. Нортом, який сформував концепції інститутів та інституціональної динаміки. Д. Норт розглядає інститути як певні «правила гри в суспільстві, створені людиною, обмежувальні рамки, які організують взаємовідносини між людьми» [5, с. 17]. З 60-х рр. ХХ ст. неокласичної теорії формуються нові наукові напрямки, які розвиваються на межі економічної теорії та інших суспільних наук (соціології, політології, та ін.) і називаються «новий інституціоналізм» або неоінституціоналізм [6, с. 27].

Отже, поліваріантність дефініцій інституціоналізму можна узагальнити як процес впорядкування, регулювання та регламентації системи відносин шляхом встановлення організації механізмів, правил з метою забезпечення ефективного розвитку і функціонування цієї системи. У зв'язку з цим відзначається біспрямований вплив як з боку національної господарської системи, так і з боку глобальної економіки.

Таким чином, інститут – це сукупність правил і механізмів примусу, що забезпечують його виконання. Такий механізм може бути внутрішнім, коли санкції за порушення правила застосовує проти себе сам суб'єкт та зовнішнім, які застосовуються ззовні.

Трансформація господарської системи породжує модифікацію основних її інститутів. Відповідно, і при переході до нової «знаннєвої економіки» інфраструктура ринку змінюються. Перехід до інформаційного суспільства спонукає до підвищення попиту на інформатизацію управлінських і бізнес-процесів. Вплив інформації та інформаційних технологій на розвиток сучасної системи господарських зв'язків набуває багатоаспектного характеру, що пов'язаний зі специфічними властивостями інформації як економічного блага. Перераховані ознаки створюють нові умови взаємодії суб'єктів господарювання і обумовлюють формування інститутів (тобто механізмів і зразків поведінки), що чинять істотний вплив на їх конкурентоспроможність.

Механізмом реалізації відносин з приводу надання консалтингових послуг як системи інституційних взаємодій, що виникають між економічними суб'єктами в межах країни щодо вирішення питань, проблем пов'язаних з їх господарською діяльністю є національним ринком консалтингу.

В рамках інституційного підходу консалтинговий ринок може бути представлений: в організаційно-правовому аспекті, коли через варіативність діючих на нього організацій характеризується ринок (акціонерні, приватні, державні форми організації); за територіальним складом, тобто за видами його

структурної організації – національні, регіональні, світовий (міжнародний, транснаціональний), глобальний; у галузевому аспекті, що передбачає поділ за видами консалтингу – інформаційного, фінансового, юридичного.

Відповідно до класифікації інституційних теорій О. Вільямсона, класифікувати інститути консалтингу варто в першу чергу за ознакою «ставлення до господарюючого суб'єкта». Характеризувати діяльність господарюючих суб'єктів та їх взаємодії між собою на ринку консалтингу варто виходячи з двох основних підходів трансформаційного, де увага сфокусована на впливі ендогенних факторів на діяльність суб'єктів господарювання та трансакційного, що розглядає вплив екзогенних факторів. Провівши аналіз джерел, запропоновано концептуальну модель інституціональної структури ринку консалтингу, де відображено вплив ендогенних та екзогенних інститутів що прямо чи опосередковано визначають формування ринку консалтингу (рис. 1).

Специфіка інституційних факторів розвитку консалтингового ринку безпосередньо пов'язана з особливостями консалтингової послуги. Продукт праці консультантів – консалтингова послуга, є інформаційним продуктом, основну цінність якого представляє процес взаємодії продавця і покупця, а також характеристики цього процесу. Консалтингова послуга як інтелектуальний продукт, тобто благо – споживче та виробниче, якому притаманні такі якості як не виключність із споживання і неконкурентність у використанні. Обидві ці якості впливають на складність специфікації прав власності, на інформацію та захист цих прав, і, як наслідок, високі трансакційні витрати, пов'язані з продажем таких послуг, що значно обмежує можливості постачальника розширювати свою прибутковість. Однак якщо у випадку з виробництвом суспільних благ дана проблема вирішується шляхом перерозподілу відповідних галузей у державний сектор, то сфера виробництва інтелектуальних продуктів потребує застосування більш тонких механізмів регулювання.

До особливих рис розвитку консалтингу в реаліях інформаційного суспільства можна віднести: зростаюче значення інформації як товару і як фактора виробництва, а отже і актуалізації консалтингу; зростання частки високотехнологічних виробництв у структурі національного виробництва розвинених країн; збільшення частки інформаційних товарів і послуг у валовому внутрішньому продукті, відповід-



Рис. 2. Інституційна система національного ринку консалтингу

но і збільшення частки консалтингових послуг; наявність глобального інформаційного простору, що забезпечує ефективну взаємодію економічних суб'єктів і можливість доступу до світових інформаційних ресурсів; широке розповсюдження інформаційних технологій у повсякденному житті членів суспільства, формування «інформаційної свідомості», яка визнає культурну й економічну цінність інформації.

В. Новицький пропонує розглядати ринок консалтингу як загальну інформаційну інфраструктуру суспільства та наявність сприятливого клімату для бізнесу, який реалізується шляхом ефективного державного регулювання сферою послуг в інформаційно-містких, перспективних сферах господарської діяльності [3, с. 37]. Вищезазначені рамки та інструменти, які в них застосовуються, можна вважати інституційним базисом консалтингу.

Провівши емпіричне дослідження інформаційних джерел та узагальнивши ретроспективний аналіз світового досвіду, виділивши основних суб'єктів ринку і визначивши їх функціональне призначення, запропоновано схему їх взаємодії з урахуванням інституційних детермінант розвитку. Сукупність інструментів та передумов, що впливають на ринок, представимо у вигляді спеціальних інститутів, що пов'язані між собою та діють у межах національних ринків консалтингу і виконують певні функції щодо забезпечення нормального режиму їх функціонування (рис. 2).

Потреби господарюючих суб'єктів обслуговуються консультантами, чия діяльність у нинішню епоху

набула глобального характеру пропонуючи свої продукти виходячи на ринки закордонних країн шляхом відкриття представництв, філій. У сфері консалтингу функціонують міжнародні та національні об'єднання, діяльність яких у сукупному спрямована на визначення, узагальнення даних щодо консалтингу (таблиця 1).

Діяльність державних установ та професійних організацій спрямована на регулювання та регламентацію

Пропозиція консалтингу		Екзогенні інститути Трансакційні фактори
Ендогенні інститути Трансформаційні фактори	Організаційно-правова форма організації власності консалтингового суб'єкта. Організація акумуляції та новації знань (створення, використання, трансформація, трансляція, зберігання, трансфер знань)	
Попит консалтингу		Екзогенні інститути Трансакційні фактори
Ендогенні інститути Трансформаційні фактори	Організація та управління процесом консультування. Якість та конкурентоспроможність консалтингових послуг	

Рис. 1. Модель інституціоналізації ринку консалтингу

Джерело: складено автором

консалтингу. Групування організацій, федерацій, спілок, уніфікація міжнародної класифікації послуг, законодавчі уточнення визначення послуг, що відбувається на міжнародному рівні свідчить про глобальний характер розвитку торгівлі і зокрема послуг консалтингу. Особливо це проявляється в умовах транснаціоналізації консалтингу, який заснований на ділових взаємовідносинах і взаємодії компаній та їх підрозділів, розташованих у різних регіонах і країнах світу, що працюють на різних національних ринках.

Слід зауважити, що інституційне забезпечення консалтингу складає сукупність зовнішніх та внутрішніх, міжнародних і національних, локальних і глобальних професійних асоціативних консалтингових структур – інститутів, механізм діяльності яких реалізується через систему інноваційних та кластерних зв'язків. Консалтингові інституції, що регулюють діяльність суб'єктів на національних консалтингових ринках можна об'єднати у три групи: міжнародні асоціації, федерації, спілки; національні асоціації, федерації, спілки; навчальні та статистичні центри консалтингових компаній. Професійні консалтингові організації пропонуємо диференціювати за рівнями дії на міжнародні, національні, місцеві.

Консалтингові компанії та індивідуальні консультанти є незалежними суб'єктами ринку консалтингових послуг, одночасно з цим вони є членами професійних співтовариств. У багатьох країнах існують саморегулюючі організації, як правило, асоціації, засновані на добровільній участі, в рамках яких відбувається професійний розвиток та регулювання подібного виду діяльності. Асоціації визначають норми та етичні принципи поведінки консультантів, а також відстежують підтримку необхідного рівня якості надаваних послуг, що досить важливо в умовах конкурентної боротьби. Інститут управлінського консалтингу (Великобританія), Канадська асоціація менеджмент-консалтингу, Асоціація консультантів Мексики, Національне бюро сертифікованих консультантів (США), Консалтингова асоціація Туреччини, Інститут управлінського консалтингу Південної Африки, ZEN-NOH-REN (Японія) – приклади подібних професійних консалтингових організацій, які здійснюють саморегулювання (табл. 1).

Сьогодні професійні консалтингові асоціації існують у більше як 40 країнах світу. Членство в них є корпоративним, тобто вони поєднують не індивідуальних консультантів, а консалтингові

фірми. Індивідуальні консультанти створюють спеціальні форми об'єднань. Прикладом є національні консалтингові інститути об'єднані в Міжнародну раду консалтингових інститутів зі штаб-квартирою в Торонто (Канада).

На міжнародному рівні можна виділити дві найавторитетніші інституції в консалтинговій індустрії – Європейська федерація асоціацій з економіки й управління, яка надає членство національним асоціаціям, серед яких члени – Австрія, Хорватія, Кіпр, Чехія, Фінляндія, Франція, Греція, Угорщина, Італія, Польща, Португалія, Румунія, Словенія, Іспанія, Швейцарія; асоційовані члени – Боснія і Герцоговина, приєднаний неєвропейський афілійований член Гонконг. Асоціації – члени FEACO – включають близько 1200 консалтингових фірм, що нараховують більше 12000 консультантів; Асоціація менеджмент-консалтингових фірм (АСМЕ) заснована в 1929 р. і є найстаршою у світі консалтинговою асоціацією. Будучи національною асоціацією консалтингових фірм США (АСМЕ), у середині 1990-х рр. вона позначила себе як міжнародну асоціацію. На відміну від FEACO, АСМЕ поки не є міжнародною асоціацією, а виступає транснаціональним об'єднанням, тому що її міжнародний статус ґрунтується на тому, що членами цієї організації є найбільші американські консалтингові фірми, які мають філії практично у всіх регіонах світу [7].

Міжнародна рада інститутів управлінського консультування (ICMCI), заснована у 1987 році з метою прискорення досягнення загальних цілей національних інститутів, безпосередньо для уніфікації та стандартизації консалтингу. При раді інститутів було прийнято Міжнародний кодекс професійної поведінки міжнародної стандартизації професії, єдиної міжнародної бази знань консалтингу, вимоги до сертифікації. Також радою сформульовано меморандум професіоналізму консультантів, що складається з чотирьох елементів: основи професійної компетенції – визнається фундамент спеціальних знань, в яких консультант повинен бути компетентний; період навчання і практики, протягом якого набуваються основи професії та специфіка конкретного виду консалтингу; кваліфікації – обов'язкове складання іспитів, що підтверджують певний рівень компетенції; стандарти – професійні стандарти і кодекс мають силу дискваліфікації члена професійної спільноти який їх порушує [8]. У 2001 році у зв'язку з визнанням великої ролі консультування з управління

Таблиця 1

Інституційні консалтингові організації

Професійні консалтингові інституції	Міжнародна назва/офіційна абревіатура	Рівень
Міжнародна рада інститутів управлінського консультування	The International Council of Management Consulting Institutes / ICMCI	Міжнародний
Європейська федерація асоціацій управлінського консультування	European Federation of Management Consulting Associations / FEACO	Європейський Союз
Австрійська професійна асоціація консалтингу та інформаційних технологій	Austrian Professional Association for Management Consultancy and Information Technology/Austria – UBIT	Австрія
Інститут управлінського консалтингу	Institute of Management Consultancy / IMC	Великобританія
Британське бюро консультантів	British Consultants Bureau / BCB	Великобританія
Інститут бізнес-радіників	The Institute of Business Advisors / IBA	Великобританія
Асоціація управлінського консультування	Management Consultancies Association / MCA	Великобританія
Італійська федерація консультантів управління	Italian Federation of Management Consultancies / ASSOCONSULT	Італія
Асоціація консультантів Франції	Syntec Conseil En Management / SYNTEC	Франція
Українська асоціація менеджмент-консультантів	Ukrainian Association of Management Consultants / UAMC	Україна

в практиці світової торгівлі Економічна і Соціальна Рада ООН (ECOSOC) присвоїла Міжнародній раді інститутів управлінського консультування статус неурядової організації за профілем «Консультування».

З 2002 р. спільними зусиллями міжнародних організацій: Організація Об'єднаних націй (ООН), Організація економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР), Міжнародний валютний фонд (МВФ); Конференція ООН з торгівлі та розвитку (ЮНКТАД), Європейська комісія, Світова організація торгівлі (СОТ) розроблено Керівництво по статистиці міжнародної торгівлі послугами (КСМТП). Метою створення даного керівництва було забезпечення більш чіткої, комплексної та докладної системи оцінки торгівлі послугами на міжнародному рівні для виключення протиріч і неточностей в статистичних даних, які ускладнюють обмін інформацією та аналіз господарської діяльності як на національному, так і на міжнародному рівнях.

В Україні система інституціоналізації знаходиться в стадії формування. Регулювання консалтингової діяльності забезпечують професійні консалтингові об'єднання, спілки, оскільки на державному рівні не визначені рамки регулювання консалтингової діяльності. В основному це регулювання здійснюють професійні асоціації, оскільки, відповідно до Закону України «Про ліцензування певних видів господарської діяльності», консалтинг не включено до наявного переліку ліцензованих видів. Процес сертифікації консалтингу можна розділити на два блоки: відповідність вимогам стандартів програмам міжнародної професійної сертифікації (Європейська федерація асоціацій управлінського консультування, Міжнародна рада інститутів управлінського консультування, програми міжнародної сертифікації відповідно виду консалтингової діяльності); членство в Українських професійних об'єднаннях з сертифікацією та організація спеціальних систем – університетів, шкіл, курсів для вивчення основ професії (Асоціація консалтингових фірм «Укрконсалтинг», Українська асоціація менеджмент-консультантів за підтримкою, Асоціація консалтингових фірм, Українська Консалтингова мережа, Аудиторська палата України). Однак наявна сертифікація не є системною та обов'язковою, тому на вітчизняному консалтинговому ринку виникає пропозиція не якісних послуг та не професійних консультантів, які спонукають трансляції негативного іміджу та недовіри до національних компаній. Позитивним моментом є наявність консалтингу в українському класифікаторі видів економічної діяльності (КВЕД) і класифікаторі професій, як консультування з питань комерційної діяльності та управління [1, с. 221].

Необхідність контролю та регулювання надання консалтингових послуг, підтримки високого професійного рівня та культури консалтингу, професійної освіти та ліцензування і стандартизації консалтингової діяльності є одними з основних напрямів розвитку консалтингової індустрії в Україні. Тому на даному етапі необхідна побудова інституційної системи зі стабільними інститутами та механізмами, покликаною забезпечувати ефективне функціонування та регулювання українського консалтингового ринку. В макроекономічному контексті необхідне чітке визначення консалтингу та механізмів його надання як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках, тобто запровадження законодавчої бази регулювання консалтингових послуг.

Удосконалення інституційного середовища ринку консалтингу має передбачати: запровадження інсти-

туту юридичних норм консалтингової діяльності, що включають оцінку якості послуг, нормативно-правову базу, контроль перевірки якості послуг, введення системи санкцій та штрафів за невиконання належної якості, свободу ведення підприємницької консалтингової діяльності; забезпечення інституту економічних норм: ефективність та розвиненість інфраструктури ринку, рівень розвитку технологій та інновацій, антимонопольна політика, ринкове ціноутворення державної стандартизації та універсальної диференціації видів надання консалтингу; розвиток інституту культури консультування, тобто підтримання високого рівня професійної самосвідомості, консультантської етики, якості консалтингу, культури консультування.

Сучасна інфраструктура вітчизняного консалтингового ринку має забезпечувати виконання наступних функцій: створення сприятливого клімату та полегшення суб'єктам консалтингового ринку відносин з приводу реалізації їхніх інтересів; підвищення ефективності державного та внутрішнього ринкового регулювання; оптимізація оперативності діяльності суб'єктів ринку на основі спеціалізації консалтингової діяльності; організаційне оформлення ринкових відносин; належна сертифікація та ліцензування консультантів, що має забезпечити належний рівень якості українського консалтингу.

Висновки з проведеного дослідження. У сучасному глобальному світі інституційна інфраструктура консалтингового ринку є передумовою забезпечення розвитку конкурентоспроможних національних ринків консалтингу, що постають важливими соціально-економічними факторами та стратегічним пріоритетом розвитку держав.

Інститути консалтингу виконують різні функції щодо регламентації та регулювання консалтингової діяльності. Основною метою їх існування є забезпечення високої якості послуг консалтингу та професійності суб'єктів консалтингового ринку на всіх рівнях. Головними завданнями професійних інститутів консалтингу виступають забезпечення і гарантування високої якості консалтингових послуг і професійної поведінки своїх членів.

В Україні відсутня повноцінна інституційна інфраструктура консалтингу, що негативно впливає на його розвиток та конкурентоспроможність на міжнародному ринку. Розвиненість інституційного середовища є однією з умов адаптації вітчизняного консалтингу до глобального консалтингового ринку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Верба В.А. Управлінське консультування: концепція, організація, розвиток: монографія / В.А. Верба. – К.: КНЕУ, 2011. – 327 с.
2. Вольчик В.В. Проблема довіри і модернізація інститутів // TERRA ECONOMICUS. – 2012. – Том 10. – № 2. – С. 12-18.
3. Козаченко С.В., Новицький В.Є., Довгий О.С. Консалтинг у сучасній ринковій економіці / С.В. Козаченко, В.Є. Новицький, О.С. Довгий. – К.: Арістей, 2006. – 380 с.
4. Митчелл У. Економические циклы: Проблема и ее постановка / У. Митчелл. – М.: Госиздат, 1930.
5. Норт Д. Институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт: учеб. пособие. – М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997.
6. Олейник А.Н. Институциональная экономика / А.Н. Олейник: учеб. пособие – М.: Инфра-М, 2002.
7. European Federation of Management Consultancies Associations (FEACO) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.feaco.org/en/>.
8. The International Council of Management Consulting Institutes [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.icmci.com/mission_vision.

УДК 339.5.018

Саєд С.М. Анкаві

аспірант кафедри міжнародних економічних відносин
Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна**ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ
МОДЕЛЕЙ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ КРАЇНИ**

Стаття присвячена дослідженню розвитку теорій зовнішньої торгівлі як основної форми міжнародних економічних відносин. Проведено методологічний аналіз теоретичних моделей зовнішньої торгівлі країни. Здійснено узагальнення концептуальних засад дослідження теоретичних моделей зовнішньої торгівлі як основної форми міжнародного економічного співробітництва та сформульовано висновки, якими доповнена теорія порівняльних переваг Д. Рікардо.

Ключові слова: зовнішня торгівля, спеціалізація, міжнародний поділ праці, споживання, фактори виробництва.

Saed S.M. Anqawi. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИССЛЕДОВАНИЯ МОДЕЛЕЙ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ СТРАНЫ

Статья посвящена исследованию развития теорий внешней торговли как основной формы международных экономических отношений. Проведен методологический анализ теоретических моделей внешней торговли страны. Осуществлено обобщение концептуальных основ исследования теоретических моделей внешней торговли как основной формы международного экономического сотрудничества и сформулированы выводы, которыми дополнена теория сравнительных преимуществ Д. Рикардо.

Ключевые слова: внешняя торговля, специализация, международное разделение труда, потребление, факторы производства.

Saed S.M. Anqawi. THEORETIC-METHODOLOGICAL FOUNDATIONS OF THE FOREIGN TRADE MODELS RESEARCH

This article is devoted to the study of theories of foreign trade as the main form of international economic relations. A methodological analysis of the theoretical models of foreign trade was made. A generalization of conceptual frameworks of foreign trade theoretical models research as the main form of international economic cooperation was implemented and conclusions that added the D. Ricardo comparative advantage theory were formulated.

Keywords: foreign trade, specialization, international division of labor, consumption, factors of production.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку світова економіка формується як цілісне утворення. Серед основних міжнародних тенденцій – інтернаціоналізація економіки, міжнародний розподіл праці, глобалізація світового розвитку. Перспективи розвитку держав все більше зумовлюються загальними пріоритетами міжнародної економіки, міжнародної торгівлі товарами і послугами, що вимагає дослідження відповідних теорій.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблеми зовнішньої торгівлі країн, їх інтеграції у світове господарство досліджувалися у працях українських вчених: О.І. Амоші, В.Г. Андрійчука, О.Г. Білоруса, В.С. Будкіна, І.В. Бураковського, В.А. Вергуна, В.М. Гейця, А.П. Голікова, Н.І. Гончаренко, О.А. Довгаль, М.І. Долішнього, Л.Л. Кістерського, Г.Н. Климка, В.П. Клочка, А.І. Кредісова, Д.Г. Лук'яненко, Ю.В. Макогона, В.Е. Новицького, В.П. Онищенко, Є.Г. Панченка, Ю.М. Пахомова, А.М. Поручника, І.І. Пузанова, О.І. Рогача, А.П. Рум'янцева, В.І. Сідорова, В.О. Супруна, М.Ф. Тимчука, А.С. Філіпенка, В.М. Федосова, А.А. Чухна, О.І. Шниркова та ін.

Різним аспектам розвитку зовнішньої торгівлі і зовнішньоторговельної політики в умовах трансформаційних економік присвячено багато робіт зарубіжних економістів. Серед них варто назвати Дж.Р. Артуса, Б. Баласса, Р. Барро, Р.Дж. Бола, Р.А. Бречера, М. Бруно, Дж. Бхагваті, Дж. Вільямсона, А.Л. Вінтерса, М. Голдстейна, Д. Гріневей, Р. Дарендорфа, Е. Денісона, Р. Дорнбуша, А. Едліна, В. Істерлі, Дж.Р. Ітона, Т. Кейна, С.Р. Кіндлебергер, Д. Клінгбіла, П.Р. Кругмана, В. Леонтєва, П.Х. Ліндерта, Р.А. Мандела, Дж. Маркеса, Б. Оліна, М. Портера, Дж. Сакса, П. Самуельсона, Дж. Стігліца, Дж. Тервола, С. Фішера, М.С. Хана, Х. Шмідінга та ін.

У світовій практиці нагромаджений досвід впровадження ефективно зовнішньоторговельної політи-

ки, що обумовлює необхідність узагальнення такого досвіду та його використання з урахуванням специфічних особливостей становлення національної економіки.

Метою статті є узагальнення концептуальних засад дослідження теоретичних моделей зовнішньої торгівлі як основної форми міжнародного економічного співробітництва.

Виклад основного матеріалу дослідження. Перш за все необхідно зазначити, що виникненню теорії міжнародної торгівлі передувала сукупність поглядів на роль зовнішньої торгівлі і зовнішньоторговельної політики, які домінували в роботах економістів XIV–XVIII ст. (А. Серра, Е. Міссельдейна, С. Фортрея, В. Стаффорда, Д. Малейнса, А. де Монкретьєна, Ж. Кольбера, Дж. Локка, Р. Контильона, Т. Мана, Г. Скаруффі). У дослідженні розвитку світової економіки значне місце займають теорії міжнародних економічних відносин, починаючи з теорії меркантилізму, яка зародилася в сфері міжнародної торгівлі і яку можна вважати початком становлення міжнародної економічної теорії. Так, один з основних представників меркантилізму Т. Мен стверджував, що звичайним чином для збільшення багатства країни і збільшення грошей є зовнішня торгівля.

Важливість розвитку міжнародної торгівлі підкреслював А. Сміт, розробивши теорію абсолютних переваг. Спеціалізація країн на виробництві тієї або іншої продукції через поглиблення розподілу праці покращує умови виробництва і сприяє зростанню продуктивності праці. Обмін між країнами товарами, де для їх виробництва існують кращі порівняльні умови, підвищує ефективність не тільки національної економіки, але і світового господарства в цілому. По мірі розвитку продуктивних сил національні економіки еволюціонують: змінюється набір, якість, співвідношення чинників виробництва. Це стосується не тільки придбаних переваг, але і природних (абсолютних за А. Смітом) чинників [1, с. 17]. А. Сміт

вперше зробив аналіз зміни відносних цін. Одним з фундаментальних положень його теорії абсолютних переваг є положення про розподіл праці в якості засобу підвищення ефективності, що знаходиться своє втілення у спеціалізації [1, с. 23]. А. Сміт також довів, що при зростанні міжнародної торгівлі спостерігається поглиблення спеціалізації і розподілу праці. Отже, кожна країна може збільшити своє споживання за рахунок міжнародної торгівлі, а це веде до зростання добробуту.

Але ж теорія абсолютних переваг не пояснювала причину здійснення зовнішньої торгівлі у довгостроковій перспективі, коли одна країна має абсолютні переваги відносно іншої. Найбільш продуктивним у цьому плані нам представляється обґрунтування зовнішньоторговельної стратегії країни на основі принципу порівняльних переваг Д. Рікардо, що знайшло відображення в його теорії порівняльних переваг. Згідно з теорією порівняльних переваг, відносні ціни товарів залежать тільки від витрат праці на одиницю продукції, отже зовнішня торгівля можлива лише при виконанні умови [3, с. 27]:

$$\frac{l_1^A}{l_1^B} < \frac{l_2^A}{l_2^B} \text{ або } \frac{l_1^A}{l_2^A} < \frac{l_1^B}{l_2^B},$$

де l_j^i – трудовитрати на виробництво j -го виду продукції в країні i .

Недоліком моделі Д. Рікардо є відсутність аналізу впливу на умови торгівлі інших факторів виробництва, крім праці. Ця прогалина була усунена більш поглибленим аналізом умов торгівлі між країнами П. Самуельсоном і Р. Джонсоном в моделі специфічних факторів [4, с. 165-184; 5, с. 365-383]. Модель умов торгівлі була розширена до трьох факторів – мобільного (праця, яка може використовуватися у будь-якому секторі економіки) і специфічних (землі і капіталу, які можуть використовуватися тільки у виробництві одного виду товару).

Відповідно до моделі, в умовах відсутності торгівлі виробництво в країні повинно дорівнювати споживанню, тобто повинна виконуватися умова [4, с. 33]:

$$Dx=Qx \text{ і } Dy=Qy,$$

де D – споживання i -го виду продукції;

Q – виробництво i -го виду продукції.

В умовах здійснення зовнішньої торгівлі вказані пропорції можуть відрізнятись, однак основною умовою моделі є те, що країна не може витрачати більше, ніж заробляє, тобто вартість товарів, що споживаються, повинна дорівнювати вартості вироблених товарів. Виробництво товарів в моделі описується наступною функціональною залежністю [4, с. 37]:

$$P_x \times D_x + P_y \times D_y = P_x \times Q_x + P_y \times Q_y \text{ або} \\ D_y - Q_y = (P_x / P_y) \times (Q_x - D_x).$$

Різниця $Dy - Qy$ – виступає як імпорт країни товару y , тобто є надлишком споживання товару y над його виробництвом. З представленої залежності випливає, що межею імпорту країни є обсяг її експорту. Це одне з ключових понять макроекономіки, що визначається як бюджетне обмеження, з якого випливає, що, споживаючи на одиницю товару x менше, можна заощадити кошти P_x , достатні для покупки P_x/P_y додаткових одиниць товару y [4, с. 45].

Будучи базисним для теорії міжнародних економічних відносин, принцип порівняльних переваг не залишається незмінним. Подальший розвиток принципу порівняльних переваг пов'язаний з іменами Б. Баласса, Дж. Бхагваті, Дж. Вайнера, Р. Вернона, Д. Кізінга, П. Кенена, Ш.Б. Ліндера, В. Леонт'єва, А. Маршалла, Д. Мілль, Б. Оліна, П. Петрі, М. Пор-

тера, Р. Хаберлера, Д.Ж. Хофбауера, Э. Хекшера та ін.

Послідовники теорії порівняльних переваг полягають у тому, що вони розширили набір чинників, які необхідно враховувати при розробці стратегії економічного розвитку країни, звернули увагу на їх якість, кількість, взаємопов'язаність. Однією з основних у теорії міжнародної економіки розглядається теорія факторних пропорцій Хекшера-Оліна, яка визначає умови торгівлі між країнами відповідно до відмінностей у ресурсному потенціалі [6], тобто ефективність економіки визначається спеціалізацією на товарах, виробництво яких вимагає використання факторів, що є в даній країні в достатку.

Так, концепція Хекшера-Оліна включає ряд положень, що змінюють методологічні підходи до оцінки ефективності зовнішньої торгівлі для кожної країни і типу включення її в МПП. Основні засади їх концепції можуть бути зведені до трьох основних положень:

1. У країнах спостерігаються тенденції експортувати товари, для виготовлення яких використовуються наявні у надлишку чинники виробництва і, навпаки, імпортувати товари, для виробництва яких необхідні відносно рідкісні чинники.

2. У міжнародній торгівлі, за існуючих умов, простежується тенденція до вирівнювання «цін чинників».

3. Експорт товарів може бути замінений переміщенням чинників виробництва.

Революційним був висновок Хекшера-Оліна про співвідношення чинників виробництва, що пояснюють різницю у відносних цінах на товари в різних країнах, а отже, і торгівлю між ними різною відносною наділеністю країн чинниками виробництва. За їх твердженням кожна країна експортує ті товари, для виробництва яких вона володіє відносно надмірними чинниками виробництва, і імпортує ті товари, для виробництва яких вона відчуває відносну нестачу чинників виробництва. При цьому міжнародна торгівля приводить до вирівнювання абсолютних і відносних цін не тільки на товари, але і на гомогенні чинники виробництва в торгуючих країнах.

Подальше дослідження зовнішньої торгівлі на базі теорії Хекшера-Оліна, численні емпіричні тести поставили її під сумнів (В. Леонт'єв, Д. Кізінг, Дж. Бхагваті, П. Кенсен, Д.Ж. Хофбауер, Д. Хартигенн та ін.). В. Леонт'єв своїми сумнівами дав імпульс до подальшого розвитку теорії порівняльних переваг [7]. Д. Кізінг, Дж. Бхагваті, П. Кенсен, Д.Ш. Хофбауер та ін. почали вивчати вплив людського чинника, як порівняльної переваги, яка має в різних країнах різну якість (кваліфікація праці). Д. Хартигенн спробував врахувати в якості чинника виробництва капіталоемкість сировини, Р. Бедвін – рівень протекціонізму американської зовнішньої політики, Ш.Б. Ліндер – характеристики внутрішнього ринку (об'єм). Парадокс Леонт'єва став стимулом до розробки теорій міжнародної торгівлі, які змогли б пояснити зазначені невирішені питання. Така спроба зроблена в теорії імітаційного розриву М. Познера [8, с. 323-341]. Умови торгівлі між країнами визначаються технологічним розривом, який розглядається як тимчасова перевага внаслідок динамічних змін технологічного процесу в результаті інновацій. Після появи нового товару у країни з'являється порівняльна перевага і тимчасовий лаг в експорті цього товару, до того моменту, поки інші країни не впровадять відповідні технології і не ліквідують цю перевагу. Імітаційний розрив являє собою період часу, необ-

хідний для виробництва нового товару, що з'явився у будь-якій країні. Торгівля здійснюється доти, поки імітаційний розрив перевищує розрив попиту – час, необхідний для появи в країні попиту на товар, що виробляється в іншій.

З теорії витікає декілька принципових положень: по-перше, технологічне лідерство повинне бути постійним; по-друге, розвиток технологій повинен носити лінійний характер, коли одна країна готова використати технологію одного рівня, а інша повинна бути готовою до використання технології подальшого рівня; тобто в міжнародному розподілі праці складається субпідрядний шлях розвитку (свого роду ефект «локомотива»); по-третє, наявність стійкої кризи платіжних балансів і низьких доходів у країні, що перешкоджає інвестиціям у НДОКР і високотехнологічні галузі і приводить до відносно повільного темпу економічного зростання; по-четверте, технологічними перевагами володіють високорозвинені країни ОЕСР.

Вельми істотно модернізував теорію порівняльних переваг Т. Рибчинський. Суть його новації полягає в тому, що він довів, що пропозиція одного з чинників виробництва, що збільшується, призводить до непропорційно більшого процентного збільшення виробництва і доходів у тій галузі, для якої цей чинник використовується відносно інтенсивніше, і до скорочення виробництва і доходів у тій галузі, в якій цей чинник використовується відносно менш інтенсивно [9].

Великий внесок у розвиток теорії порівняльних переваг вніс Р. Вернон (1966 р.). Його теорію відносять до неотехнологічних, оскільки її стрижнем є теорія життєвого циклу продукту (товару – ЖЦП). Стадії ЖЦП, за думкою Вернона, безпосередньо пов'язані з витратами на НДОКР, які він розглядає як чинники виробництва (порівняльної переваги) і залежно від величини яких визначає країну виробництва товару і їх потоки [10, с. 157]. Він довів, що фактори, необхідні для виробництва товару, розрізняються протягом життєвого циклу. Коли поступає у продаж новий товар, спостерігається невизначеність у відношенні як його виробництва, так і його реалізації. Така ситуація повинна супроводжуватися гнучкістю, яка вимагає великої кількості кваліфікованої робочої сили і близько розташованих ринків збуту, щоб відреагувати на реакцію споживача. Оскільки ці ж фактори стимулюють інноваційний процес, складається пряма залежність між інноваціями і виробництвом: нові товари будуть вироблятися і експортуватися крупними розвиненими країнами [10, с. 190-207].

На його думку, галузь з відносно високими витратами на НДОКР випускає продукт, що знаходиться на ранній стадії його життєвого циклу. Технологія виробництва прихована від посередників і конкурентів, і продукт галузі поступає на світовий ринок шляхом звичайної зовнішньої торгівлі. На подальших фазах циклу життя продукту, коли здійснюється перехід до масового великомасштабного виробництва, місцевих потужностей стає недостатньо, а процес виробництва стає доступним для країн з нижчим рівнем технологічного розвитку і з менш кваліфікованою робочою силою. По мірі розвитку виробництва базові технології стають стандартними, однак зберігаються периферійні відмінності у виробництві. Зростання світового попиту дозволяє здійснювати великомасштабне виробництво, при цьому особлива увага звертається на виробничі витрати, оскільки інші країни можуть також впровадити нові технології і розпо-

чати випускати нові товари. Це може призвести до переміщення порівняльних переваг з інноваційних країн, для яких зазвичай характерні високі витрати, в інші, менш багаті країни з надмірним капіталом. Оскільки фізичний капітал заміщає людський капітал як інтенсивний фактор, інноваційні країни можуть цілком перетворитися з експортерів в імпортерів продукції.

Більш висока стадія розвитку досягається, коли технології стають повсюдно стандартними і добре відомими. Це часто технологічно дозволяє розбивати виробництво на велику кількість процесів з використанням менш кваліфікованої робочої сили, що стимулює конкуренцію і зниження витрат. Отже, порівняльні переваги зрештою призводять до використання дешевої робочої сили в країнах, що розвиваються, де спостерігається її значний надлишок, дозволяючи їм перетворитися у нетто-експортерів продукції. Ці висновки були підтвержені у низці досліджень, зокрема Дж. Тілтоном, Л. Соетом, Р. Стерном, Л. Маськусом і Р. Болдвіном [11].

Об'язковими умовами теорії порівняльних переваг Д. Рікардо є вільна конкуренція, відсутність будь-якого виду монополізації і втручання держави в економіку. У реальності такі умови в національних і світових економіках не існують. Це дозволяє все більшому числу економістів висловлювати думку, що теорія Д. Рікардо і її модифікація вже не в змозі пояснити сучасну міжнародну торгівлю, оскільки або основні торгуючі країни наділені чинниками виробництва у схожій продукції, або торгівля взагалі відбувається в рамках одних і тих же галузей. Тому виникла нова група моделей міжнародної торгівлі, не пов'язаних прямо з теоріями порівняльних переваг або співвідношенням чинників виробництва, а що визнають наявність різного рівня монополізації ринків і неоптимального використання чинників виробництва.

Одна з теорій або моделей такого роду – торгівля на основі ефекту масштабу Пола Кругмана [12]. Суть цієї теорії полягає в тому, що економіка масштабу (economic of scale) – зростання витрат чинників виробництва на одиницю продукції – призводить до зростання виробництва більше, ніж на одиницю.

Із загальної економічної теорії відомо, що при зростанні масштабів виробництва собівартість одиниці товару знижується. Це відбувається через декілька причин: зростання спеціалізації, неподільності виробництва, технологічної економії.

Ефектом масштабу пояснюється торгівля між країнами, які однакові або дуже близькі за ознакою наділеності чинниками виробництва, в усякому разі до такого ступеня, що незначні відмінності не можуть стати поясненням взаємної торгівлі. На наш погляд, ця теорія також вельми тісно примикає до теорії порівняльних переваг, оскільки ефект масштабу безпосередньо залежить від рівня технічного розвитку продуктивних сил країни, а також від сукупного об'єму попиту на світовому ринку.

На думку М. Портера, головними параметрами, що визначають розвиток сучасної зовнішньої торгівлі, є: умови чинників, умови попиту, близькі і обслуговуючі галузі, стратегія фірми і конкуренція [13].

У цілому, концепцію М. Портера можна звести до чотирьох основних положень:

- конкурентоспроможність фірми (країни) визначається її інноваційними здібностями. Зміна технології у найширшому сенсі слова змінює уявлення про матеріаломісткість, трудомісткість (основних порівняльних переваг, особливо, при орієнтації на ви-

користання загальнодоступної сировини) і вводить в дію нову порівняльну перевагу – технологічну, забезпечуючи фірмі «лідерство за витратами або за ціною» [13, с. 43-48];

- оволодіння фірмою (державою) чинниками, вирішальними для долі виробництва та збуту. Ця проблема завжди актуальна для зовнішньоторговельної стратегії, оскільки конкурентні переваги постійно вирівнюються;

- інтернаціоналізація господарських зв'язків, глобалізація стратегій фірми (держави) – об'єктивні процеси. Отже, конкурентною (порівняльною) перевагою повинно стати використання перспективних «джерел сили і могутності», що дозволяють визначити потенційних конкурентів і забезпечити собі істотний технологічний відрив;

- єдність вивозу товару і капіталу.

Теорія М. Портера, як будь-яка інша теорія, поза сумнівом, має слабкості. Проте її безумовною перевагою є простота і логіка, можливість застосування для визначення складності внеску кожної з позначених їм конкурентних сил у створенні спектру порівняльних переваг.

Таким чином, аналіз еволюції теорії порівняльних переваг Д. Рікардо дозволяє нам сформулювати декілька концептуальних висновків, якими вона була доповнена:

1. Велика частина чинників виробництва носить відтворний характер.

2. Сукупність чинників, сконцентрованих в одній окремо взятій країні, має відносний характер реально в часі кожного конкретного моменту, оскільки прогрес науки і техніки здатний сформувати подібну комбінацію в інших країнах.

3. Порівняльні переваги у кожній країні мають певну динаміку.

Це означає, що при визначенні стратегії розвитку економіки країни необхідно не тільки правильно визначити пріоритети, але і коло порівняльних переваг для кожної з галузей господарства в динаміці. Суть динамічних порівняльних переваг досить детально виклала Еліс Амеден. Головним у її висновках

нам видається обґрунтування необхідності втручання держави у процес формування порівняльних переваг через створення ресурсів капіталу і технології у потрібних (ключових) для країни галузях, тобто через здійснення промислової політики. Це може бути і диверсифікація виробництва, й індустріалізація, й експорторієнтація, й монополізація тощо.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит – М. : Изд-во социально-экономической литературы, 1962. – 684 с.
2. Smith A. Some simple results on the gains from trade, from growth and from public production / A. Smith // *Journal of International Economics*. – 1982. – Vol. 13. – P. 215-230.
3. Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения / Д. Рикардо // Соч. – Т. 1, гл. VII. – М. : Политиздат, 1955. – 426 с.
4. Samuelson P.A. International Trade and the Equalization of Factor Prices / P.A. Samuelson // *Economic Journal*, June 1948. – P. 165-184.
5. Johnson H G. Readings in International Economics / R.E. Caves, H.G. Johnson – Homewood, 111. : Irwin, 1968. – PP. 503-527.
6. Ohlin B. Interregional and international trade / B. Ohlin. – Cambridge, Mass. : Harvard University Press. 1967. – 324 p.
7. Leontief W. Domestic Production and Foreign Trade: The American Capital Position Re-examined / W. Leontief // *Economia Internazionale*, February 1954. – P. 3-32.
8. Posner M.V. International trade and technical change / M.V. Posner. – Oxford Economics Papers. – 1961. – Vol. 13. – P. 323-341.
9. Теорема Рыбчинского [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://lib.vvsu.ru/books/Bakalavr02/page0061.asp>.
10. Vernon R. The Technology Factor in International Trade / R. Vernon – National Bureau of Economic Research. – New York. – 1970. – P. 145-232.
11. Baldwin R.E. Determinants of the commodity structure of US trade / R.E. Baldwin // *American Economic Review*. – 1971. – Vol. 61. – P. 126-146.
12. Krugman P. Intraindustry specialization and the gains from trade / P. Krugman // *Journal of Political Economy*, 1981. – Vol. 89. – P. 959-973.
13. Портер М. Международная конкуренция : Пер. с англ. / Под ред. и с предисловием В.Д. Щетинина. – М. : Междунар. отношения, 1993. – 896 с.

СЕКЦІЯ 3

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 352:659.1

Леськів О.А.*аспірант кафедри менеджменту
Львівського національного університету імені Івана Франка***ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД І ВІТЧИЗНЯНІ РЕАЛІЇ САМОРЕГУЛЮВАННЯ РЕКЛАМНИХ РИНКІВ**

Досліджено роль організацій саморегулювання рекламної діяльності в країнах ЄС та США. Вивчено механізм функціонування організацій саморегулювання. На основі аналізу саморегулювання рекламного ринку Заходу виділено принципи функціонування української системи саморегулювання реклами, відповідно до яких повинна відбуватися розбудова української системи саморегулювання рекламної діяльності.

Ключові слова: рекламна діяльність, саморегулювання рекламного ринку, саморегулюючі організації, Європейський альянс стандартів у рекламі, кодекс рекламної практики.

Леськів О.А. ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ И ОТЕЧЕСТВЕННЫЕ РЕАЛИИ САМОРЕГУЛИРОВАНИЯ РЕКЛАМНЫХ РЫНКОВ

Исследована роль организаций саморегулирования рекламной деятельности в странах ЕС и США. Изучен механизм функционирования организаций саморегулирования. На основе анализа саморегулирования рекламного рынка Запада выделены принципы функционирования организаций саморегулирования рекламы, в соответствии с которыми должно происходить развитие украинской системы саморегулирования рекламной деятельности.

Ключевые слова: рекламная деятельность, саморегулирование рекламного рынка, организации саморегулирования, Европейский альянс стандартов в рекламе, кодекс рекламной практики.

Leskiv O.A. OVERSEAS EXPERIENCE AND NATIONAL REALITIES OF ADVERTISING MARKETS SELF-REGULATION

The role of organization of advertising activity self-regulation in EU countries and the USA is researched. The functioning mechanism of self-regulation organizations is studied. On the basis of analysis of Western advertising market self-regulation it is singled out the principles of functioning of organization of advertising self-regulation according to which Ukrainian system of advertising activity self-regulation shall be developed.

Keywords: advertising activity, advertising market self-regulation, self-regulation organizations, European Advertising Standards Alliance, the code of advertising practice.

Актуальність проблеми. Сьогодні рекламна індустрія є однією з найдинамічніших та найперспективніших галузей світової економіки. Реклама є ефективним інструментом поширення інформації про будь-який товар або послугу, надає споживачу необхідні відомості для здійснення ним усвідомленого вибору певного продукту. Проте реклама може також вводити споживача в оману, завдаючи шкоди його фінансовому добробуту та моральному стану. Нечесна реклама шкодить рекламному ринку, підриваючи довіру до його учасників. Регулювання рекламної діяльності покликане не допускати та ліквідувати негативні ефекти функціонування рекламного ринку і знаходить своє вираження у двох формах: прямому державному регулюванні та діяльності організацій саморегулювання. Саморегулювання реклами дістало значного поширення в країнах Заходу, засвідчивши ефективність такого способу впливу на рекламний ринок.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Західний досвід саморегулювання рекламного ринку виступає предметом досліджень низки зарубіжних та вітчизняних науковців. Державне регулювання та саморегулювання рекламного сектору США та країн Європи системно вивчав Дж. Боддевін. Значний внесок у дослідження проблеми саморегулювання онлайн-реклами зробили науковці Фонду інформаційних технологій та інновацій, серед них старший аналітик Д. Кастро. Всесвітній мережі як ефективного інструменту державного регулювання та саморегулювання присвячено праці англійського науковця

К. Марседена. Серед сучасних вітчизняних науковців необхідно згадати А. Вітренко, який досліджував саморегулювання рекламної діяльності як ефективний механізм захисту добросовісної конкуренції. Наукові роботи А. Гринько-Грузневської стосуються проблеми співвідношення державного та недержавного регулювання рекламного ринку. І. Лилик серед іншого вивчала управління рекламною діяльністю в США. Отже, обрана тема дослідження є актуальною. Але на сьогодні закордонний досвід саморегулювання рекламної діяльності все ще потребує поглибленого вивчення, зокрема потрібне з'ясування специфіки роботи організацій саморегулювання провідних країн світу, ролі міжнародних рекламних об'єднань в процесах управління рекламною діяльністю. Необхідне вироблення рекомендацій для покращення процесу саморегулювання рекламного ринку України.

Метою статті є дослідження ролі саморегулювання ринку реклами в країнах Західної Європи та США, виділення основних принципів, що забезпечують ефективність діяльності організацій саморегулювання закордоном.

Виклад основного матеріалу. Суб'єктами недержавного регулювання рекламного ринку є організації саморегулювання (об'єднання рекламодавців, рекламних агенцій, представників громадськості). Об'єктами саморегулювання в цій сфері є споживачі реклами, рекламне середовище (реklamний ринок), суспільство загалом.

Для розуміння суті саморегулювання скористаємося визначенням Д. Кастро. Американський науко-

вець окреслює процес саморегулювання як регуляторну діяльність, для якої характерна горизонтальна організація [5, с. 3]. Саморегулювання є протилежним до вертикального (державного) регулювання, яке передбачає ієрархічність та підпорядкованість. Хоча на практиці саморегулювання та державне регулювання не виключають, а навпаки доповнюють одне одного, формуючи ефективну, цілісну систему контролю за діяльністю маркетингових ринків.

Саморегулювання рекламної діяльності переслідує загальну мету – підвищення довіри до реклами, зменшення невдоволення рекламою, боротьбу з несумлінною конкуренцією у рекламній сфері [4, с. 8].

Європейський та американський рекламні ринки вже десятки років ефективно використовують саморегуляцію, щоб зменшити ризики серед споживачів, підвищити довіру суспільства до виробників продукції. Саморегуляція є ефективним засобом боротьби з негативним сприйняттям, вона забезпечує формування та передачу адекватного рекламного звернення до потенційних споживачів, усуває ризики та загрози з якими може зіткнутися підприємство, просуваючи свій товар на ринок.

Важливо зазначити, що саморегулювання в будь-якій галузі (не лише рекламній) не може повністю замінити державне регулювання. Воно лише більшою чи меншою мірою доповнюють існуюче законодавство, накладаючи додаткові правила, що корегують поведінку підприємств. Державні норми взаємопов'язані з правилами та стандартами, які розроблені інститутами саморегулювання.

Процеси саморегулювання відбуваються через спеціальні саморегулюючі організації (self-regulatory organizations – SROs). Саморегулюючі організації (СО) є недержавними організаціями, що створені для розробки стандартів діяльності, досягнення взаєморозуміння між учасниками ринку, впровадження та забезпечення виконання встановлених правил.

Функції саморегулюючих організацій у різних країнах можуть дещо відрізнятися, але варто виділити кілька найважливіших, які є характерними для більшості саморегулюючих організацій:

- розроблення кодексів саморегулювання (стандартів ділової практики);
- моніторинг і контроль за їх виконанням;
- розроблення та застосування санкцій за порушення кодексів;
- збір і представлення інформації (громадським організаціям, державним органам);
- організація семінарів та тренінгів, консультативні послуги.

Враховуючи специфіку рекламної галузі, можемо до вищеперелічених функцій, що є значною мірою універсальними для СО різного спрямування, додати ще функції, які характерні для організацій саморегулювання саме рекламного ринку, зокрема:

- формування єдиних загальнокорпоративних стандартів етики рекламного бізнесу;
- захист авторських прав творців рекламної продукції;
- популяризація реклами як перспективної галузі розвитку економіки;
- заохочення творчої активності рекламистів [4, с. 9].

Розроблені саморегулюючими організаціями правила діяльності зазвичай оформляють у вигляді національних кодексів. Такі кодекси здебільшого є обов'язковими не лише для підприємств-членів СО, але й для усіх підприємств галузі. Розроблення кодексів проводиться на базі універсального Консо-

лідованого Кодексу рекламної практики та маркетингових комунікацій Міжнародної торгової палати (International Chamber of Commerce – ICC). Останню редакцію Консолідованого Кодексу прийняли у 2011 році. Окрім загальних положень з практики реклами та маркетингових комунікацій, Консолідований Кодекс містить вказівки щодо правильного та безпечного використання основних засобів маркетингових комунікацій (реклами, стимулювання збуту, спонсорства, прямого маркетингу). Окремий розділ присвячено природоохоронним заходам у сфері маркетингових комунікацій [6].

Кожна СО має складну структуру. Складові типової СО західного рекламного ринку та механізм її роботи наведено на рисунку 1.

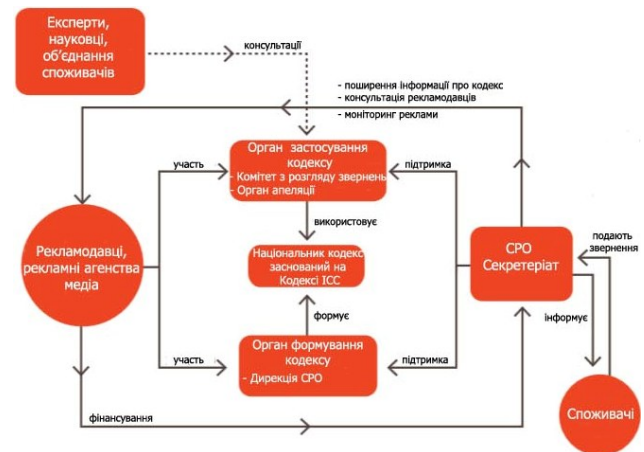


Рис. 1. Схема функціонування СО в рекламній галузі [7, с. 18]

Для складових СО характерна тісна взаємодія й обмін інформацією. Участь всіх зацікавлених учасників рекламного ринку в саморегулюванні рекламної діяльності відбувається через залучення їх представників до дирекції та журі СО. Керівний орган розробляє національний кодекс рекламної чи інших видів маркетингової діяльності. Комітет з розгляду звернень громадян (журі СО) ухвалює рішення щодо відповідності чи невідповідності реклами встановленим у кодексі нормам. Зазначимо, що у разі завдання роботою журі СО, секретаріат також може ухвалювати рішення щодо типових скарг, беручи до уваги попередню практику діяльності СО.

Коли СО отримує скаргу від споживачів чи інших учасників ринку, проводить розслідування та визначає відповідність діяльності підприємства нормам, які встановлені в кодексах СО. Якщо розслідування підтверджує, що певні норми порушуються (наприклад, фірма використовує заборонені види реклами), СО розпочинає примусовий процес проти такої фірми. Спочатку процес проходить конфіденційно, цим самим СО робить певний крок назустріч фірмі-порушнику, дає змогу підприємству зберегти репутацію серед споживачів і уберігає його від інформаційних атак конкурентів. Проте якщо фірма-порушник, не бажає співпрацювати з СО та вживати заходи для припинення порушення, процес стає публічним і набуває розголосу в медіа.

Крім того, СО тісно співпрацюють з відповідними державними органами, що захищають права споживачів. Наприклад, СО в США за потреби надають необхідну інформацію про порушника у Федеральну торгову комісію. Вже десятки років СО в США та Європі діють надзвичайно ефективно, звівши до міні-

муму кількість правопорушень не лише в рекламній, але й інших галузях економіки [5, с. 5].

У Європейському Союзі існують різні типи систем саморегулювання рекламної діяльності. Відмінності обумовлені законодавчими, історичними, культурними особливостями. Визначальний вплив на диференціацію типів саморегулювання рекламного ринку мають межі застосування прямих адміністративних методів регулювання. Деякі країни ЄС, наприклад, Німеччина та Австрія, відводять саморегулюванню доволі незначну роль, залишаючи широкий простір для державного втручання в ринок реклами та інших видів маркетингових комунікацій. У країнах Скандинавії (Фінляндія, Швеція, Данія) великі повноваження в галузі регулювання маркетингових комунікацій зберігаються за омбудсменами. Ці посадові особи займаються захистом прав громадян у сфері реклами та комунікацій, здійснюють спостереження за роботою відповідних державних органів. Водночас інститути саморегулювання рекламної діяльності значно розвинулися у Великобританії, Ірландії, Бельгії, Іспанії, Нідерландах.

На теренах Європи координацією процесів саморегулювання рекламної діяльності займається Європейський альянс стандартів у рекламі (EASA – European Advertising Standards Alliance). Організація заснована в 1992 році в Брюсселі і об'єднує СО понад двадцять європейських країн та шістнадцять європейських торгових рекламних асоціацій. До її складу в якості спостерігачів входять СО з Канади, Австралії, ПАР, Бразилії [7, с. 6].

EASA виділяє три моделі саморегулювання рекламної діяльності в Європі. Перша з них – модель широкої саморегуляції, в її межах EASA виділяє дві субмоделі: одна характерна для Ірландії, Іспанії, Великобританії (у цих країнах установи саморегулювання мають широкі повноваження та несуть значну відповідальність за свою діяльність), до другої субмоделі належать країни, де державний вплив на ринок маркетингових комунікацій залишається доволі значним, але підсистема саморегулювання також є розвинутою (наприклад, Франція та Нідерланди) [8, с. 15].

Друга модель – саморегуляція рекламного ринку, яка жорстко обмежена національним законодавством. У межах цієї моделі також виділяють дві субмоделі. Перша розвинута в Німеччині та Австрії, де рекламна діяльність регулюється нормами законів про недобросовісну конкуренцію. У цих країнах законодавство встановлює дуже чіткі та строгі вимоги до рекламного контенту. Друга субмодель, яка характерна для Швеції, Фінляндії, Данії, покладає відповідальність за захист інтересів спо-

живачів та регулювання маркетингового ринку на спеціальний Ринковий Суд та омбудсменів зі споживання [8, с. 16].

Третя модель саморегулювання поширена в країнах Центральної та Центрально-Східної Європи (Польща, Чехія, Угорщина, Словаччина тощо). Ці країни порівняно нещодавно стали членами ЄС, їх системи саморегулювання рекламної діяльності є ще не до кінця сформованими, а повноваження між незалежними організаціями саморегулювання та державою не повністю розмежовані.

У найрозвиненіших країнах світу інститути саморегулювання сформувалися природним чином в ході історичного розвитку (перші СО з'явилися в Великобританії та США на початку ХХ століття) й вже давно ефективно функціонують.

У США провідну роль у сфері саморегулювання рекламної діяльності відіграє Американська асоціація рекламних агенцій, так звана «Чотири А» (American Association of Advertising Agencies), заснована ще в 1917 році. Сьогодні організація об'єднує понад 400 фірм, які працюють не лише в США, але й у 55 інших країнах. «Чотири А» займається науковими дослідженнями в галузі реклами, координує діяльність рекламних агенцій для вироблення етичних норм реклами, які пізніше оформляє у вигляді кодексів: «Стандарти діяльності рекламних агенцій», «Творчий кодекс», «Етичний кодекс реклами під час політичних кампаній».

У Великобританії провідною СО є ASA (Advertising Standards Authority), яка розробила Кодекс рекламної практики, що ґрунтується на національному законодавстві. ASA здійснює моніторинг реклами на предмет її відповідності Кодексу. Вона не має повноважень адміністративного впливу на порушника, але тісно взаємодіє зі ЗМІ та об'єднаннями споживачів, тож творці та замовники недобросовісної реклами ризикують втратити довіру клієнтів й наразитися на громадський осуд [4, с. 11–12].

У Німеччині з АААА та ASA тісно співпрацює Gesamtverband Kommunikationsagenturen (GWA). GWA представляє рекламні та інші медіа-агентства, сукупний річний дохід яких становить більше 80% доходу всього німецького рекламного ринку. GWA вручає найефективнішим та найкреативнішим компаніям власну нагороду – «Effie». Вона є своєрідним заохоченням до активного та відповідального освоєння ринку маркетингових комунікацій. GWA водночас є членом Німецької рекламної федерації (ZAW) – це специфічне надоб'єднанням організацій німецької рекламної індустрії. ZAW трактує себе як своєрідний «круглий стіл» для підприємств, що замовляють, створюють, поширюють і продають рекламу. ZAW

Таблиця 1

Стан та прогноз розвитку найбільших рекламних ринків [9]

2014		Витрати на рекламу (млрд дол.)	2016		Витрати на рекламу (млрд дол.)
1	США	167, 299	1	США	190,067
2	Японія	43, 323	2	Китай	57, 219
3	Китай	41, 414	3	Японія	46, 310
4	Німеччина	24, 242	4	Великобританія	25, 719
5	Великобританія	20, 853	5	Німеччина	25, 354
6	Бразилія	14, 839	6	Бразилія	19, 253
7	Франція	13, 250	7	Південна Корея	13, 268
8	Австралія	12, 262	8	Франція	13, 024
9	Південна Корея	11, 115	9	Австралія	12, 866
10	Канада	10, 881	10	Індонезія	12, 770

представляє інтереси всіх учасників рекламного бізнесу й існує для розроблення та проведення їхньої узгодженої політики. Зі скаргами громадянам на недобросовісну рекламу працює Німецька рекламна рада (Deutsche Werberat).

Більшість СО формують бюджет на підставі членських внесків, але деякі організації для забезпечення вищої стабільності своєї діяльності використовують дещо надійнішу податкову систему (levy system), коли з усієї реклами стягується невеликий податок, який є джерелом фінансування СО. Така схема фінансування діє в Великобританії (ASA), Ірландії, Нідерландах, Швеції. Деякі системи саморегулювання навіть створюють спеціальний орган, який займається фінансовою підтримкою СО [7, с. 22].

Саморегулювання рекламної діяльності дає змогу ринкам, на яких воно застосовується, демонструвати швидке зростання, а Сполучені Штати, де традиції саморегулювання в цій галузі є чи не найдавнішими у світі, впевнено посідають позицію лідера. Стан та прогноз розвитку найбільших рекламних ринків наведено у таблиці 1.

У країнах соціалістичного блоку всеохоплююче державне регулювання не давало можливості розвиватися організаціям саморегулювання, особливо в майже відсутній на той час маркетинговій галузі. Тому зараз, в умовах становлення й розвитку вітчизняних організацій саморегулювання, необхідно правильно оцінити готовність українського бізнесу до саморегулювання та готовність системи державного управління передати ряд контролюючих функцій до СО [3, с. 272].

В Україні саморегулюванням рекламної діяльності займаються Українська асоціація маркетингу, Союз рекламистів України, Асоціація підприємств реклами «Укрреклама», Всеукраїнська рекламна коаліція та ряд інших організацій. Головні проблеми вітчизняної системи саморегулювання реклами полягають у неформованості її нормативної бази, нерозвиненості зв'язків із зовнішнім середовищем, обмеженості впливу на рекламний ринок. Домінуюча роль держави у сфері регулювання маркетингових комунікацій перешкоджає розвитку саморегулювання цієї галузі. Регулювання рекламної діяльності на українських теренах ускладнюється також відсутністю центрального органу виконавчої влади, що взяв би на себе обов'язки з контролю за дотриманням законодавства про рекламу й мав реальні повноваження щодо припинення відповідних порушень. Зараз державні органи не мають права безпосередньо впливати на порушення законодавства про рекламу, адже вирішення питань про зупинення порушення рекламного законодавства та про публічне спростування реклами належить виключно до компетенції суду. Таким чином, в Україні на сьогодні відсутнє ефективне регулювання рекламної діяльності як на державному рівні, так і на рівні організацій саморегулювання.

Світовий досвід свідчить, що процес передачі державою функцій контролю до СО успішно проходить за умови взаємної співпраці. Водночас держава зберігає за собою право втручатися в діяльність СО та окремих організацій, якщо виникатиме загроза обмеження конкуренції у галузі, блокування виходу на ринок нових ефективних виробників та в інших небезпечних для суспільства випадках.

Висновки. Отже, керуючись отриманою інформацією щодо зарубіжних систем саморегулювання

рекламного ринку, варто виділити такі принципи успішного функціонування систем саморегулювання, які необхідно враховувати при розбудові української системи саморегулювання реклами:

1. Тісна співпраця організацій саморегулювання та відповідних державних органів.
2. Комунікація СО з провідними ЗМІ для поширення інформації про порушників.
3. Фінансова незалежність СО.
4. Залучення до міжнародних процесів регулювання рекламного ринку.
5. Розроблення національних кодексів регулювання маркетингових комунікацій відповідно до консолідованого кодексу Міжнародної Торгової Палати.

Окремо зазначимо, що саморегулюючі організації не мають надіятися повноваженнями адміністративного впливу на порушників законодавства про рекламу, це повинно залишатися функцією державних органів, натомість СО оперують громадською думкою та медіа, адже втрата позитивного іміджу та репутації серед споживачів для підприємства, що діє в ринковому середовищі є вкрай негативною перспективою.

Зарубіжні моделі регулювання ринку реклами вже близько 100 років доводять свою ефективність. Взаємоузгоджена діяльність національних СО з провідними міжнародними об'єднаннями в галузі рекламного бізнесу дала б змогу виробити цілісний, практичний підхід до вирішення всіх найважливіших питань розвитку та регулювання рекламного ринку. Тісніше залучення українського бізнесу до світових тенденцій у сфері маркетингових комунікацій дасть додатковий поштовх до розвитку національної економіки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Закон України «Про рекламу» від 21.12.2005 р. № 3253-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/270/96-%D0%B2%D1%80/page2>.
2. Вітренко А. Саморегулювання ринку рекламних послуг як дієвий механізм захисту добросовісної конкуренції / А. Вітренко // Вісник Київського національного університету ім. Тараса Шевченка. – 2011. – № 128. – С. 27–30.
3. Голева А. Развитие систем саморегулирования в России в контексте оптимизации государственного регулирования. / А. Голева // Известия Алтайского государственного университета. – 2012. – № 2. – С. 270–276.
4. Стандарти недискримінаційної реклами за ознакою статі: українська практика та міжнародний досвід : монографія / І. Лилик, Л. Магдюк, М. Лилик та ін. – К. : Аванпост-прим, 2011. – 88 с.
5. Castro D. Benefits and limitations of industry self-regulation for online behavioral advertising / D. Castro // The information Technology and innovation foundation. – 2011. – P. 2–14.
6. Consolidated ICC Code of advertising and Marketing Communication Practice [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.iccwbo.org/Data/>
7. Policies/2011/ICC-Consolidated-Code-of-Advertising-and-Marketing-2011-English/.
8. International Guide to Developing a Self-Regulatory Organisation. Practical advice on setting up and consolidating an advertising self-regulatory system. [Electronic resource]. – Mode of access : http://www.easa-alliance.org/binarydata.aspx?type=doc&sessionId=fx2jn2rdw13ly3a0oxi5j1n4/EASA_International_Guide_Self-Regulatory_Organisation_2014.pdf.
9. Self-Regulation in the EU Advertising Sector: A report of some discussion among Interested parties. [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.asa.co.nz/pdfs/Madelin%20Report.pdf>.
10. ZenithOptimedia. The ranking of the 10 AD markets will change in the next years [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.zenithoptimedia.cz/en/zenith/news/detail/72-The%20rankin>.

УДК 005.35

Мойсеєнко І.В.

старший менеджер

ТЗОВ «МЕДІА-ВЕСТ», АСОЦІАЦІЯ «BRAIN computers»

СИСТЕМНИЙ ПІДХІД ДО ДОСЛІДЖЕННЯ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ

Системний підхід до дослідження соціальної відповідальності бізнесу передбачає виділення об'єктів та інструментів дослідження. Соціальну відповідальність підприємницьких структур розглянуто як сукупність соціальних компетенцій інтелектуального капіталу. Описано основні напрями дослідження взаємозв'язків елементів соціальної відповідальності у контексті функціонування підприємства як соціально-економічної системи.

Ключові слова: соціальна відповідальність бізнесу, соціальні компетенції, інтелектуальний капітал, принципи, елементи, різновиди соціальної відповідальності.

Моисееенко И.В. СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД К ИССЛЕДОВАНИЮ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

Системный подход к исследованию социальной ответственности бизнеса предусматривает выделение объектов и инструментов исследования. Социальную ответственность предпринимательских структур рассмотрено как совокупность социальных компетенций интеллектуального капитала. Описаны основные направления исследования взаимосвязей элементов социальной ответственности в контексте функционирования предприятия как социально-экономической системы.

Ключевые слова: социальная ответственность бизнеса, социальные компетенции, интеллектуальный капитал, принципы, элементы, разновидности социальной ответственности.

Moysyeyenko I.V. SYSTEMIC APPROACH TO STUDY SOCIAL RESPONSIBILITY

Systematic approach the study of CSR involves the allocation of facilities and research tools. Social responsibility of business structures considered as a set of social competencies of intellectual capital. The basic directions of research linkages elements of social responsibility in the context of the operation of the enterprise as a socio-economic system.

Keywords: corporate social responsibility, social competence, intellectual capital, principles, elements, types of social responsibility.

Постановка проблеми. У структурі продуктивних сил і соціальному устрої відбуваються кардинальні зміни під впливом сучасної інформаційної революції, зростання ролі економіки знань та необхідності сталого розвитку. Саме інтелектуальний капітал і інтелектуальна власність, системи управління знаннями є тими категоріями економічної теорії, які стають основою процесів ефективного господарювання. При цьому вимагають осмислення проблеми розвитку теорій людського і інтелектуального капіталу, аналізу та синтезу їх компонент для визначення сутності соціальної відповідальності функціонування соціально-економічних систем, якими є сучасні підприємницькі структури.

Інтелектуальний капітал стає найвагомішим джерелом ефективності та розвитку соціально-економічних систем. Наприклад, знання, інформація, практичні навички, творчі здатності працівників, а також такі моральні цінності як відношення людини до праці, культура й організація праці й т.і. З іншого боку, до інтелектуального капіталу можна віднести технічне й програмне забезпечення, патенти, організаційні структури й т.і. Використання інтелектуального капіталу означає аналіз елементів соціальної відповідальності бізнесу.

Видозміна підходів та методів розв'язання складних проблем функціонування та розвитку підприємницьких структур, поява нових управлінських парадигм, підвищення динаміки та невизначеності зовнішнього середовища, нові організаційні форми бізнес практики це особливості діяльності на мікро-рівні. В умовах функціонування економіки знань та політики збалансованого розвитку територій зростає значення соціальної відповідальності бізнесу як форми реалізації інтелектуального капіталу та потенціалу підприємницьких структур. Соціальна відповідальність бізнесу – це комплекс моделей, механізмів та інструментів соціальної політики підприємства, етики та культури бізнесу, які безумовно є частиною його інтелектуальних ресурсів.

Системний підхід дослідження передбачає виділення об'єктів та інструментів дослідження. До об'єктів відносять: інтереси, загрози, виклики, резерви, ресурси, потенціал, капітал, фактори. До інструментів дослідження – критерії вимірювання, взаємозв'язки та взаємовпливи. Параметрами вимірювання можуть бути вибрані показники (кількісні, якісні, статичні та динамічні) та компетенції (соціальні, функціональні та управлінські).

Аналіз останніх досліджень. Соціальна відповідальність бізнесу – це комплекс моделей, механізмів та інструментів соціальної політики, яка має багаторівневу конструкцію і складається з трьох основних рівнів. Базовий рівень передбачає виконання таких зобов'язань: своєчасна оплата податків, своєчасна виплата заробітної плати відповідного для відновлення рівня і надання нових робочих місць. Другий рівень – забезпечення працівників адекватними умовами роботи й життя: підвищення рівня кваліфікації персоналу, профілактичне лікування, будівництво житла та розвиток соціальної інфраструктури (корпоративна соціальна відповідальність). Третій рівень відповідальності включає в себе три попередні рівня і передбачає здійснення благодійної, спонсорської та меценатської діяльності [2].

В даний час в економічній практиці розглядають п'ять основних принципів соціальної відповідальності бізнесу: відповідальність бізнесу перед споживачем, яка полягає в справедливому ціноутворенні, якості товарів і послуг, турботі про здоров'я та безпеку споживачів, в добросовісній конкуренції та реклами, дотриманні етичних норм ведення бізнесу; соціальний захист працівників підприємств: трудові права і гідну винагороду за працю, охорона праці, безпека та здоров'я на робочому місці, розвиток і підтримка персоналу; ставлення до навколишнього середовища: екологічна безпека виробництва, економічне споживання природних ресурсів та їх повторне використання, утилізація відходів; партнерство з місцевим співтовариством і владою

також є обов'язковою умовою відповідальності, яка полягає у співучасті бізнесу в соціально-економічному розвитку регіону за напрямками, що зачіпають основну діяльність компанії, включаючи благодійні програми соціального та культурного розвитку, у підтримці громадських ініціатив та інститутів громадянського суспільства; ставлення до прав людини [3; 5; 6].

Соціальну відповідальність не можна зводити до одного з її різновидів: моральної, політичної, юридичної, професійної та ін. Співвідношення соціальної відповідальності з її різновидами можливо уявити як діалектичний зв'язок загального та особливого. Соціальна відповідальність є родовим поняттям стосовно її різновидів. Найбільш суттєві риси та ознаки, які притаманні соціальній відповідальності, властиві і її окремим різновидам [2]. Соціальна відповідальність є виразом всієї багатоманітності соціальних відносин та узагальнений вираз всіх форм відповідальності. Специфіка конкретних видів відповідальності обумовлена природою тих суспільних відносин, всередині яких вони виникли та існують у власній якісній визначеності.

Всесвітня ділова рада за сталий розвиток (WBCSD) визначає СВБ як «зобов'язання бізнесу сприяти установленню економічному розвитку, працюючи з робітниками, їхніми сім'ями, місцевою громадою та суспільством у цілому для поліпшення якості їхнього життя» [3].

Стандартом ISO-26000 «Керівництво з соціальної відповідальності» визначаються основні принципи соціальної відповідальності представлені в таблиці.

Таблиця

Основні принципи соціальної відповідальності:

Принципи	Сутність реалізації
Підзвітність	організація має звітувати щодо впливу від своєї діяльності на суспільство і довкілля
Прозорість	організації слід бути прозорою в її рішеннях і діяльності, які впливають на інших
Етична поведінка	стиль поведінки організації, який якнайповніше відповідає її призначенню і сфері її діяльності
Взаємодія з зацікавленими сторонами	організації слід розглядати інтереси її зацікавлених сторін та етично взаємодіяти з ним
Правові норми	організація дотримується всіх чинних законів і правил, вживає заходів, аби бути обізнаною про застосовані нею закони і правила
Міжнародні норми	організації слід поважати міжнародні норми, в тих випадках, коли ці норми є важливими для сталого розвитку і добробуту суспільства
Права людини	організація повинна визнавати важливість і загальність прав людини, поважати права, зазначені в Всесвітній Декларації з прав людини

Складено за матеріалами [7]

Організація повинна розкривати в зрозумілій, збалансованій і правдивій формі про політику, рішення та діяльність, за які вона несе відповідальність, включаючи їх фактичний і можливий вплив на суспільство і довкілля. Ця інформація має бути легкодоступною і зрозумілою для всіх заінтересованих сторін. Організація повинна розвивати структуру управління так, щоб вона сприяла поширенню принципів етичної поведінки як усередині організації, так і в процесі взаємодії з іншими.

Для всіх видів відповідальності притаманні наступні спільні риси:

є засобом гарантування та охорони суспільних відносин між бізнесом та суспільством;

встановлюються певними суб'єктами та гарантуються певними засобами;

є засобами гарантування прав людини, відповідальності підприємницьких структур та суспільних інтересів;

є елементами надбудови суспільства, що залежать від рівня розвитку економічних, політичних та суспільних відносин;

мають динамічний характер, тобто розвиваються та трансформуються разом із суспільними відносинами;

існують у певній сфері та регламентуються певним різновидом соціальних норм;

переслідують досягнення певної мети, мають функціональну спрямованість і є проявами культури суспільства.

Аналіз визначень категорії «соціальна відповідальність бізнесу» (СВБ) вітчизняних та зарубіжних вчених, а також міжнародних організацій дозволяє сформулювати такі її ознаки, як системність, орієнтація на інтереси зацікавлених сторін, врахування всіх аспектів впливу підприємства на суспільство та розуміння СВБ як філософії бізнесу; а також дати таке визначення: «соціальна відповідальність бізнесу» – це сучасна філософія поведінки бізнесу, зорієнтована на свідоме та системне врахування в діяльності підприємства інтересів зацікавлених сторін [8].

Отже, соціальна відповідальність є комплексною категорією, що передбачає наявність різноманітних форм та видів. Представлені визначення поняття соціальної відповідальності відображають використання елементів інтелектуального капіталу соціально-економічних систем в реалізації їх соціальної політики.

Дослідження теоретико-методологічних основ аналізу використання інтелектуального капіталу висвітлені в роботах вітчизняних вчених, таких як В.М. Геєць, О.Ю. Гавкалова, І.П. Мойсеєнко, І.В. Журавльова, О.В. Кендюхов, О.М. Ястремська, О.В. Шкурупій, А.А. Чухно та багатьох інших. В роботах зазначених авторів розкриті питання сутності та структуризації інтелектуального капіталу, методи оцінки його вартості, підходи, інструменти та методи щодо формування та управління ним. Проте питання, пов'язані з визначенням напрямів використання інтелектуального капіталу в умовах інтелектуалізації суспільства тільки починають розглядатися вченими-економістами.

Інтелектуальний капітал підприємства пропонується розглядати як економічні ресурси, що формуються інформацією, знаннями, енергією праці, збільшують у процесі використання свою вартість, зростають, переходять на якісно новий рівень, є джерелом інтелектуальної діяльності людини або колективу, формують конкурентоспроможність підприємства та його соціальну політику [4].

З врахуванням вищевизначених понять соціальної відповідальності бізнесу розглянемо структуру інтелектуального капіталу підприємства з виділенням його соціальних активів. Внутрішня структура інтелектуального капіталу підприємства (ІК): людський капітал (ЛК), Інфраструктурний капітал (ОК), ринковий капітал (РК), інтелектуальна власність (колективна та інституціональна) (ІВ):

$$ІК = ЛК + ОК + РК + ІВ$$

$$ЛК = П_i + КК_j + ІВ_x,$$

де $П_i$ – інтелектуальний потенціал людини; $i = 1...3$ (1 – психологічні характеристики, 2 – професійні навички (компетенції), 3 – соціальні характеристики праці); $КК_j$ – ключові компетенції підприємства (j – функціональні, управлінські та соціальні); $ІВ_x$ – інтелектуальна власність людини та колективу.

$ІК = ОС + ОГК + СБЗ + СУК + ЕКБ$
 оргструктуру господарських систем (ОС), організаційну культуру (ОГК), структуру бази знань (СБЗ), структуру компетенцій (СУК), ЕКБ – етика та культура бізнесу.

$$РК = ЗП + ЗК + ЗКЛ + ІРВ,$$

Де ЗП – база знань про постачання; ЗК – база знань про конкурентів та товари заміники; ЗКЛ – база знань про клієнтів; ІРВ – зовнішня інтелектуальна власність [4].

Постановка завдання. Виходячи з наведених визначень соціальної відповідальності та інтелектуального капіталу підприємницьких структур вони розглядались з виділенням окремих елементів соціальної відповідальності. Однак аналіз окремих компонент не дозволяє охарактеризувати функціонування соціально-економічної системи. Виникає необхідність системного опису елементів, їх аналізу та синтезу з врахуванням особливостей функціонування в умовах економіки знань та політики збалансованого розвитку. Мета – описати особливості системного підходу дослідження соціальної відповідальності як форми реалізації інтелектуального капіталу соціально-економічних систем.

Виклад основного матеріалу дослідження. Соціальною відповідальністю підприємницьких структур розглянемо як сукупність соціальних компетенцій, які структуруються відповідно до конфігурації інтелектуального капіталу. Соціальні компетенції персоналу відносяться до людського капіталу. Ринкові соціальні компетенції реалізують відносини з постачальниками, конкурентами та споживачами (наприклад, в питаннях ціноутворення, якості, охорони довкілля та сталого розвитку територій). Інфраструктурні соціальні компетенції визначають етику та культуру бізнесу. Зовнішні соціальні компетенції іміджевого типу відповідають за реалізацію



Рис. 1. Модель формування елементів соціальної відповідальності

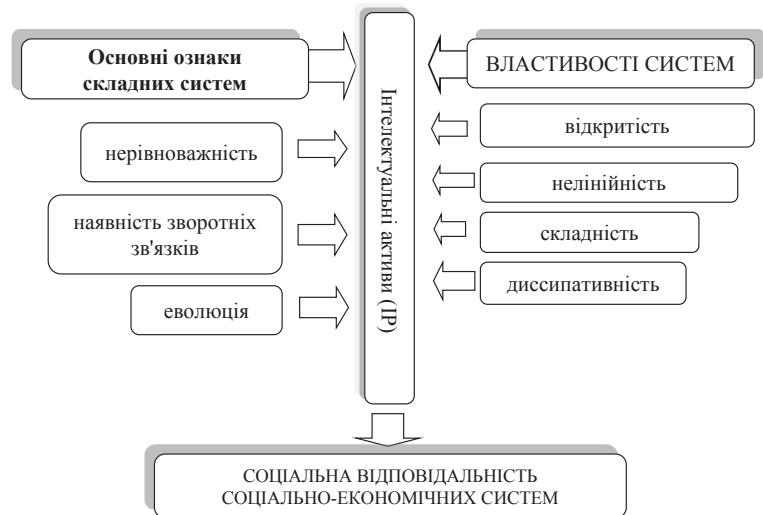


Рис. 2. Напрями дослідження формування соціальної відповідальності

благоївної та спонсорської діяльності, зовнішньої соціальної активності бізнесу. Формування відповідних компетенцій передбачає використання системи управління знаннями, яка містить базу знань за визначеними напрямками соціальної відповідальності. Взаємозв'язок між описаними елементами системи соціальної відповідальності представлений на рис. 1.

Опишемо основні напрями дослідження взаємозв'язків елементів соціальної відповідальності в контексті функціонування підприємства як соціально-економічної системи. Основні властивості систем, що самоорганізуються – відкритість, нелінійність, складність, дисипативність. Коротко охарактеризуємо кожен властивість [1, с. 28].

Відкритість системи означає її взаємодія з навколишнім середовищем. Процеси взаємодії й обміну відбуваються не тільки через границі, але й у кожній точці відкритої системи. **Нелінійність** системи означає, що результат впливу на систему не пропорційний інтенсивності цього впливу. **Складність** – важливе поняття синергетичного підходу, тому що синергетика займається пізнанням і поясненням складного, його природи, принципів організації й еволюції.

Дисипативність – мікроскопічний прояв хаотичних процесів, що протікають на мікрорівні й приводять до розсіювання енергії, речовини й інформації. Основні ознаки складних систем: нерівноважність, наявність зворотніх зв'язків, наявність перехідних явищ, еволюція. Дослідження показують, що складні феномени виникають і самопідтримуються на тонкій грані хаосу й порядку: вище, граничного значення система стає нестійкою, і будь-який мікроскопічний рух може викликати швидкий лавиноподібний процес наростання змін і вихід на інший аттрактор – формування нової макроструктури.

Отже, перехід від частин до цілого можна розглядати як перехід від об'єктів до взаємин. Мислячи системно, можна зрозуміти, що самі об'єкти є мережами взаємин, включеними в більше великі мережі.

Загальний підхід до рішення проблем функціонування підприємницьких струк-

тур представляється як циклічний процес, що полягає у виявленні проблеми при функціонуванні реальної системи як невідповідності існуючого стану необхідному.

Для рішення проблеми проводиться системне дослідження, що включає декомпозицію, аналіз і синтез, у результаті чого проблема знімається. При такому підході до процесів прийняття управлінських рішень проявляється ще один аспект визначення системи – синтез методів та механізмів опису елементів соціальної відповідальності.

Висновки з проведеного дослідження. Нова управлінська парадигма передбачає використання в управлінні теорії систем, що полегшує задачу розгляду організації в єдності її складових частин, які нерозривно пов'язані із зовнішнім світом. Щоб ефективно функціонувати соціально-економічна система повинна здійснювати відповідну соціальну політику, яка передбачає реалізацію соціальних компетенцій у зовнішньому та внутрішньому середовищі.

Розвиток сучасної управлінської парадигми передбачає необхідність використання системно-синергетичного підходу для формування інформаційно – аналітичного забезпечення прийняття рішень на основі управління інтелектуальним капіталом та знаннями, використанням інтелектуального по-

тенціалу для забезпечення соціальної відповідальності соціально-економічних систем.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Інтелектуальний аналіз динаміки бізнес-систем / Під науковою ред. д.т.н., проф. Н.М. Абдикеева, д.т.н., проф. Л.Ф. Петрова, д.э.н., проф. Н.П. Тихомирова. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 320 с.
2. Економіка: Бізнес і соціальна відповідальність. Повні уроки. [Електронний ресурс]. Режим доступу <http://school.xvatit.com/index.php?title>
3. Зайчук О.В., Оніщенко Н.М. Теорія держави і права. Навчальний підручник. [Електронний ресурс]. Режим доступу <http://ukrlibrary.com.ua/books/20/6/3/2401.html>
4. Мойсеєнко І.П. Управління інтелектуальним потенціалом / І.П. Мойсеєнко: монографія. – Львів, Аверс, 2007. – С. 142-149.
5. Привалов Ю.О. Коник Д.Л. Олійник М.В. Соціальна відповідальність бізнесу в Україні / Ю.О. Привалов, Д.Л. Коник, М.В. Олійник [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://galsite.at.ua/load/3-1-0-69>
6. Костенко Л.С. Социальная ответственность: новые требования к бизнесу в постиндустриальную эпоху / Л.С. Костенко // Персонал. – 2002. – № 2. – С. 72–78.
7. Визначення та основні принципи соціальної відповідальності [Електронний ресурс]. Режим доступу: leksiopedia.org/ukr/lek-1233.html
8. Ворончак І. Соціальна відповідальність бізнесу як соціально-економічний феномен [Електронний ресурс]. Режим доступу: stationline.org.ua/...3900-socialna-vidpovidalnist, c. 101

УДК 334.724.6

Пишенин І.К.
*кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту
Міжнародного університету «Україна»*

ОСОБЛИВОСТІ СЕКТОРАЛЬНОЇ КЛАСТЕРИЗАЦІЇ У ТРАНСПОРТНІЙ СФЕРІ

Стаття присвячена розкриттю особливостей секторальної кластеризації транспортної сфери на основі комплексного дослідження динамічних процесів у транспортній галузі в умовах посилення національних регулятивних механізмів.

Ключові слова: кластерний аналіз, транспортна сфера, динамічні процеси, спільний європейський простір.

Пишенин И.К. ОСОБЕННОСТИ СЕКТОРАЛЬНОЙ КЛАСТЕРИЗАЦИИ ТРАНСПОРТНОЙ СФЕРЫ

Статья посвящена раскрытию особенностей секторальной кластеризации транспортной сферы на основе комплексных исследований динамических процессов в транспортной отрасли в условиях усиления регуляторных механизмов.

Ключевые слова: кластерный анализ, транспортная сфера, динамические процессы, единое европейское пространство.

Pishenin I.K. SECTORAL CLUSTERING FEATURES OF TRANSPORT SERVICES

The article is devoted to disclosure sectoral clustering features of the transport sector on the basis of comprehensive studies of dynamic processes in the transport sector in the face of increasing regulatory mechanisms.

Keywords: cluster analysis, transport sphere, dynamic processes, a common European space.

Постановка проблеми. В умовах посилення глобалізації світового господарства розвиток транспортної сфери стає одним із найважливіших пріоритетів в економічній сфері. Особливо такі зміни знайшли своє відображення у політиці Європейського Союзу. За останні роки транспортний комплекс пережив значні трансформації, що зумовлено запровадженням новітніх технологій перевезень.

Створення високоефективної конкурентоспроможної транспортної галузі забезпечується сучасними процесами стандартизації та регламентації транспортних послуг. Прагнення мінімізувати свої витрати призвело до формування численних транс-

національних корпорацій, які обрали своєю спеціалізацією селективні сфери транспортного сектору та суттєво вплинули на форму організації транспортних перевезень.

Основою оптимізаційної системи реалізації транспортних послуг стала кластерна модель, що підтверджено позитивним досвідом роботи великих транснаціональних компаній. За останні роки кластерні стратегії стали домінуючими.

Водночас формування системи запобіжних механізмів з боку транспортних інституцій, скерованих на контроль за безпекою транспортних перевезень, а також підтримка малого і середнього бізнесу при-

зводить до загострення суперечностей та конфліктів у її регулятивній сфері, що природним чином формує потребу в системних наукових дослідженнях об'єктивного оцінювання існуючої соціально-економічної моделі транспортної сфери. Посилення конкурентоспроможності транспортного сектору є одним з найголовніших завдань транспортної сфери в умовах здійснення євро інтеграційних процесів в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню теорії кластерів було присвячено багато наукових праць, зокрема А.Вебера [1, с. 76], Й. Шумпетера [2, с. 389], С. Розенфельда [3, с. 18; 4, с. 101], М. Емрайта [5, с. 119], М. Фельдмана, І. Самплера, М. Портера [6, с. 435] та інших, які можна вважати своєрідним продовженням тих концепцій, що були свого часу докладно описані у книзі Альфреда Маршала «Принципи економічної теорії», глава о «концентрації спеціалізованих галузей в окремих місцевостях» (1890).

Проте як у наукових роботах минулих років, так і в працях сучасних дослідників лише частково розглядаються особливості створення та ефективного функціонування кластерів у транспортній галузі; майже відсутній аналіз динаміки диверсифікації транспортної галузі в умовах глобалізаційних перетворень, поширення й поглиблення інтеграційних процесів у європейських країнах; майже відсутній системний аналіз різноманітних адаптаційних моделей, які дозволяють сформувати ефективний ринок транспортних послуг у межах спільного європейського простору.

Таким чином, актуальність заявленої проблеми, її наукова та прикладна значущість вплинули на вибір напрямку наукового дослідження, його структуру і зміст.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати дослідження, яке полягає у комплексному дослідженні динамічних процесів кластеризації транспортної сфери в умовах посилення впливу національних та наднаціональних регулятивних механізмів.

Виклад основного матеріалу дослідження. На думку провідного вченого М. Портера, «у економічній політиці, особливо на мікрорівні, необхідно задавати пріоритети, відображаючи найбільш важливі бар'єри для конкурентоспроможності кожної конкретної країни. Звіт дозволяє країнам в подальшому вийти на вищий рівень свого розвитку, в порівнянні з абстрагованими теоретичними дебатами про політику та визначити конкретні завдання, що стоять перед ними» [7, с. 126]. Спираючись на світовий досвід інноваційні процеси, що відбулися у транспортній сфері, були здійснені на основі кластерних угруповань і це забезпечило світове лідерство транспортних компаній. Створення економічних кластерів стало механізмом ефективної промислової політики на регіональних та державному рівнях.

Кластеризація транспортної сфери дозволяє створити принципово нову комбінацію конкуренції та кооперації на основі соціального партнерства і значною мірою підвищує конкурентоспроможність транспортної галузі.

Відомий прихильник кластерного підходу до розвитку економіки Т. Роеландт розуміючи еволюційність цієї дефініції зазначає, що «промислові агломерати і кластери існують так давно, як давно існує економіка промисловості» [7, с. 128]. В Англії ще наприкінці XIX століття згадуваний вище Альфред Маршалл ідентифікував і дав оцінку важливості текстильного кластеру в районі Манчестера та кластеру металообробки

у Шеффільді. В 1920 році були надруковані його перші розробки кластерного підходу [11]. В середині XX сторіччя великий внесок в подальший розвиток мережесистем у вигляді «індустріальних округів» (кластерів) був зроблений італійськими дослідниками та практиками, а вже в 1979 році в працях С. Заманскі і Л. Абласа з'явилося поняття «промисловий кластер», який автори ідентифікували як «безліч виробництв, пов'язаних з потоками товарів і послуг сильніше, ніж з іншими секторами національної економіки» [12, с. 79]. Також не випадково, що концепція кластерів стала однією із самих прогресивних напрямів як теорії, так і практики організації та розвитку економічної діяльності, що наочно продемонструвало свою ефективність у багатьох країнах світу.

Концепція кластеру являє собою новий спосіб бачення національної економіки, економіки регіону та економіки підприємства, який вказує на нову роль компаній, урядів і міжнародних організацій, що прагнуть до підвищення конкурентоспроможності на світовому ринку. Водночас єдиного судження щодо кластеру у міжнародній економіці ще й досі немає.

Протягом двох останніх десятиріч чимало дослідників висловлювали своє бачення щодо кластерів та уточнювали теорії і визначення розвитку різноманітних новостворених економічної агломерації.

При цьому, водночас із цією назвою, для визначення географічних скупчень підприємств, галузей, процесів, які відбуваються при їх взаємодії, використовувалися також дефініції:

- індустріальні райони;
- територіально-виробничі комплекси (об'єднання);
- мережеві системи тощо.

Втім, вищезазначені терміни, на нашу думку, суттєво відрізняються за значенням, хоча іноді використовуються як синоніми, що призводить до певних непорозумінь. Розмаїття думок та підходів щодо дефініції «кластер» та споріднених з нею термінів представлено у Додатку А.

З метою уточнення дефініцій дозволимо собі навести деякі й інші визначення кластерів.

Майкл Портер відводить кластерам провідну роль в теорії конкурентних переваг, роблячи висновок, що вони відображають тенденцію до інтеграції, формують нові програми менеджменту і впливають на формування нових ролей уряду, при цьому, щоправда, не уточнює, якими відтепер вони мають бути [8, с. 433]. У своїй книзі «Конкуренція» М. Портер [8, с. 213] одночасно наводить декілька визначень кластера:

- це сконцентровані за географічними ознаками групи взаємопов'язаних компаній, спеціалізованих постачальників та постачальників послуг; фірм у відповідних галузях, а також пов'язаних з їх діяльністю організацій (наприклад, університетів, агенцій із стандартизації, а також торгових об'єднань) у певних галузях, що конкурують, але разом з тим ведуть спільну роботу;

- це система взаємопов'язаних фірм та інститутів, що є більшою, ніж проста сума складових. Кластери відіграють важливу роль в конкурентній боротьбі і це призводить до підвищення продуктивності компаній, ефективності урядів, університетів та інших інституцій в економіці;

- це група взаємопов'язаних компаній, які географічно межують між собою та поєднані з тими організаціями, що діють у певній сфері, та такими, що характеризуються спільністю у діяльності та взаємодіях;

- система взаємозв'язаних фірм та організацій, цінність якої як єдиного цілого перевищує суму складових частин;

- комбінація конкуренції і кооперації компаній (на географічно виокремленій території).

Крім того, М. Портер розрізняє два типи кластерів: вертикальні та горизонтальні. Якщо вертикальні кластери побудовані на основі зв'язків «покупець-продавець», то горизонтальні, навпаки, включають промислові підприємства, яким вдалося диверсифікувати ринки кінцевої продукції, використовують подібні технології, виробничі процеси або ж потребують однакових природних ресурсів.

Чимало сучасних дослідників пов'язують появу кластерів з глобалізацією економіки, а формування і розвиток регіональних кластерів оцінюють як важливу конкурентну перевагу сучасної економіки, що забезпечує реальний синергетичний ефект.

Доцільно пригадати, що у перекладі з англійської мови термін «cluster» звучить як гроно, група, скупчення, або як бджолиний рій, буквально – «зростає разом». При цьому, вираз «industrial clustering» вже означав зосередження промисловості на певній території. В англійських словниках початку 90-х років він доповнюється словосполученням «cluster sampling» – групове обстеження в теорії управління на географічно локалізованій території [9, с. 24]. Крім того, кластер також є й математичним терміном, що позначає фізично близьке розташування логічно пов'язаних об'єктів у межах однієї сфери. Подібне значення вкладається і в економічний зміст поняття кластер.

Доволі оригінальні тлумачення кластерів дає Лоуренс Е. Янг, який зазначає, що кластери фірм – це групи компаній, розташовані поруч. В окремих випадках таку концентрацію утворюють групи компаній, які відносяться до однієї і тієї ж галузі [10, с. 42].

Прогресивні економісти, які є своєрідними дослідниками умов економічного зростання країн та підвищення їх конкурентоспроможності не можуть стояти осторонь від проблематики створення кластерів. Так, один із засновників першого в Україні кластера Вольфганг Прайс говорить про те, що створення та впровадження кластерної моделі об'єднання підприємств є засобом відновлення довіри між урядом і бізнесом та трансформації ізольованих фірм в підприємницьке співтовариство [11, с. 43].

С. Розенфельд [4, с. 96] проводять більш поглиблене вивчення і дають своє визначення кластеру, але ж за основу вони також беруть поділ на вертикальні та горизонтальні кластери. Якобс та Де Ман вважають, що не може існувати єдиного правильного бачення та визначення концепції кластеру, оскільки дана концепція є універсальною і може бути реалізована у будь-яких галузях [13, с. 73]. Автори встановлюють основні критерії, які виступають своєрідною основою визначення кластеру. Вони включають географічне кластерування суб'єктів економіки, горизонтальні та вертикальні зв'язки між індустріальними секторами, використання подібних технологій, наявність головного об'єкту (великої фірми, науково-дослідницького центру), якість зв'язків та кооперації [11, с. 19].

С. Розенфельд вважає, що кластером є географічно обмежена концентрація подібних, пов'язаних між собою, взаємодоповнюючих підприємств, які використовують спеціалізовану інфраструктуру з активними каналами для ведення ділових трансакцій, переговорів, що розподіляють ринки праці та послуг, і які мають спільні проблеми та шляхи їх

розв'язання [4, с. 65]. Враховуючи вищевикладене, можна зробити припущення, що дане визначення кластеру вказує не тільки на важливість співпраці фірм, але й на необхідність соціальної підтримки.

На думку вітчизняного науковця і дослідника С. Соколенко, кластер визначається як територіальне об'єднання взаємозалежних підприємств та установ у межах відповідного промислового регіону, що направляють свою діяльність на виробництво продукції світового рівня [12, с. 77].

Відомий український економіст М. Войнаренко визначив кластер як територіально-галузеве добровільне об'єднання підприємницьких структур, які тісно співпрацюють із науковими установами та органами місцевої влади з метою підвищення конкурентоздатності власної продукції та економічного зростання регіону [4, с. 101].

Враховуючи вищевикладене, можна зробити висновки, що спільного бачення і чіткого визначення кластерів ще й досі немає не лише на національному, але й і на міжнародному рівнях. При цьому можна стверджувати, що кластери об'єктивно існують, ефективно функціонують, співпрацюють, через них проходить значна кількість різноманітних ресурсів тощо.

Крім того, у процесі вивчення доступних джерел інформації були розглянуті питання історичного формування і змістовної концептуалізації кластерної теорії.

Таким чином, враховуючи досвід як національних так і іноземних дослідників даного феномена, нами встановлено такі основні характеристики кластерів:

- географічна концентрація;
- функціональний взаємозв'язок та взаємодоповнення всіх учасників кластеру;
- спеціалізація підприємств – учасників кластера;
- комбінація конкуренції і кооперації;
- врахування соціального напрямку;
- інноваційність;
- велика кількість співпрацюючих суб'єктів економічної діяльності.

Аналіз усіх аспектів і властивостей кластера дозволив сформулювати наступне визначення, яке дозволяє уніфікувати методичні прийоми дослідження кластерів. Нами відзначено, що з позиції сьогодення кластер являє собою географічну концентрацію інтегрованих галузевих, взаємодіючих суб'єктів господарювання, які тісно співпрацюють з науковими, освітніми, банківськими установами, громадськими та приватними організаціями, органами місцевої влади, які конкурують, але, разом з тим, кооперуються один з одним з метою забезпечення високого рівня конкурентоспроможності продукції як на внутрішньому, так і на зовнішніх ринках, прагнуть досягти загальної і індивідуальної економічної вигоди, мають спільну стратегію розвитку, при цьому враховують інтереси кожного з учасників процесу та роль соціальної інфраструктури і як результат сприяють економічному розвитку регіону. Усі взаємозв'язки кластера базуються на урахуванні позитивних синергетичних ефектів регіональної агломерації, тобто близькості споживача та виробника, мережевих ефектів та дифузії знань і навичок за рахунок міграції персоналу та виокремлення бізнесу. Також відсутніми є межі між секторами та видами діяльності.

Як зазначалося раніше, до складу кластера можуть входити різноманітні виробничі підприємства, централізовані транспортні та збутові організації, склади, центри забезпечення комунікацій, зберігання та обробки інформації, науково-дослідницькі цен-

три та лабораторії, вищі навчальні заклади, фінансові інститути, органи влади, консалтингові компанії, торгові асоціації та інші структури, які підтримують учасників кластера [11].

У залежності від того, які цілі ставлять перед собою учасники процесу кластеризації, взаємопроникнення зв'язків буде суттєво відрізнятись. Натомість у місцях перетинання, як правило, виникатимуть нові види бізнесу. Таким чином, кластери не можна вважати простою схемою місцевої концентрації промисловості, адже вони формують особливе локальне середовище, у якому здійснюється реальна взаємодія між місцевими підприємствами, а також між підприємствами та іншими інституціями. Очевидними перевагами цієї форми локалізації є зниження трансакційних витрат при здійсненні угод у порівнянні з іншими формами ринкової централізації, які можуть сприяти вирішенню багатьох проблем регіону, стимулювати подальшу співпрацю в ньому.

Досліджуючи особливості цієї моделі необхідно постійно пам'ятати, що в кластерах формуються складна комбінація конкуренції та кооперації. І хоча вони перебувають нібито у різних площинах взаємодії, але при цьому обов'язково доповнюють одна одну, насамперед у інноваційних процесах.

На світовому ринку кластери можуть бути представлені як єдині агенти мережі і конкуренції, що дозволяє їм виступати на рівних і протидіяти негативним тенденціям глобальної конкуренції.

Не можна не враховувати, що кластерний підхід дає значну перевагу перед конкурентами, які ізольовані від кластера. Команда кластера має доступ до більшої кількості постачальників та послуг підтримки, адаптованих до вимог споживачів, більш широко використовує висококваліфіковану робочу силу і, що дуже важливо, на усіх зустрічах та при обговоренні стратегії кластеру має місце трансфер знань та навичок, що є кінце необхідним для будь-якого відтворювального процесу.

Кластерний підхід дає можливість компаніям фокусуватися на всьому, що вони знають та роблять найкраще, адже їм не потрібно робити речі, які вони не можуть зробити найкращим чином. Внаслідок цього всі учасники процесу виграють від синергії.

Кластерний підхід відкриває компаніям доступ до інформації про переваги в технологіях та зміни у вимогах покупців та споживачів, а відтак ще раз зменшує витрати на трансакції [3, с. 21].

М. Портер [6, с. 643] зазначає, що основною силою, яка спонукає до створення кластерів, є конкуренція. Утворення кластерів є динамічним процесом, адже розвитку підприємств сприяє змагання між конкуруючими фірмами, яке примушує фірми вдаватися до використання і створення нових технологій, інноваційних підходів у веденні бізнесу. Це, у свою чергу, сприяє процесу переміщення технологій від однієї галузі до іншої (відбувається ланцюгова реакція), спонукає науково-дослідницьку діяльність і розширює сфери застосування нових знань. Оскільки на підприємствах кластера працюють робітники приблизно одних і тих самих спеціальностей, вони можуть абсолютно вільно переходити на інші підприємства в межах певного кластера, переносючи знання і посилюючи, таким чином, конкуренцію, як окремої фірми так і кластера в цілому.

Враховуючи вищевикладене, необхідно зазначити, що посилення конкурентних позицій може призвести або до посилення вертикальних зв'язків в кластері, або ж до горизонтального переміщення підприємств по галузям. Проте посилення вертикальних зв'язків відбувається лише тоді, коли поділ праці стає більш спеціалізованим, і нові форми можуть посідати нові позиції на утворювальних нішах. Горизонтальне зміцнення підприємств по галузям відбувається при поширенні нових технологій на підприємствах в суміжних галузях промисловості. М. Портер вказує на Силіконову долину, як зразок того, як конкуренція сприяє розвитку горизонтального кластеру [8, с. 421].

Висновок з проведеного дослідження. З наведеного вище можна зробити такий висновок: при наявності потенційно можливих конкурентоспроможних транспортних кластерів на визначеній території та ефективне управління ними, на нашу думку, приведе до підвищення конкурентоспроможності країни, регіону чи національної економіки загалом.

Практичне значення отриманих результатів полягає у тому, що основні положення досліджень дозволяють використати їх у процесі диверсифікації кластерної моделі транспортної галузі і забезпечити сприятливі умови для розвитку транспортних підприємств України з метою повної реалізації її експортного потенціалу на європейських та світових ринках.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Weber A. Theory of the location of industries / A. Weber. – Chicago : The University of Chicago Press. – 1929. – 198 p.
- Шумпетер Й. Теория экономического развития (Исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры) / Й. Шумпетер. – М. : Прогресс, 1982. – 455 с.
- Rosenfeld S. Bringing business clusters into the mainstream of economic development / S. Rosenfeld // European planning studies. – 1997. – № 5. – P. 3-23.
- Rosenfeld, S. A Governor's Guide to Cluster-based Economic Development / S. Rosenfeld. – Washington: National Governors Association, 2002. – 121 p.
- Enright M. The Determinants of Geographic Concentration in Industry / M. Enright. – Working Paper 93-052, Division of Research. – Harvard Business School, 1993. – 245 p.
- Porter M. The competitive advantage of nations / M. Porter. – N.Y. : Free press, 1990. – 855 p.
- Roelandt Th. Nederlandse Clusters in Beeld / Th. Roelandt, P. Hertog, D. Jacobs // Economische Statistische Berichten. – 1997. – V. 12. – № 2. – P. 124-128.
- Портер М. Конкуренція / Майкл Портер ; [пер. з англійської]. – Москва : Вільямс, 2005. – 608 с.
- Хамініч С.Ю. Конкурентоспроможність національної економіки: особливості, пріоритети та проблеми / С.Ю. Хамініч // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 4. – С. 20-26.
- Яцков В. Чи можливе економічне диво? Так, якщо конкурентоспроможність стане основою розвитку країни / В. Яцков // Віче. – 2006. – № 21-22. – С. 41-43.
- Посібник з кластерного розвитку [Електронний ресурс] : Послуги з підтримки МСП в пріоритетних регіонах. Europe Aid/121495/C/SV/UA. – Київ. – 2006. – Режим доступу : <http://economy-mk.gov.ua/download/books/ClusterHandbookUkr.pdf>.
- Афанасьев М. Мировая конкуренция и кластеризация экономики / М. Афанасьев, Л. Мясникова // Вопросы экономики. – 2005. – № 4. – С. 75-86.
- Войнаренко М.П. Кластерные модели объединения предприятий и распространение первого опыта их создания в Украине // Принципы оцінки конкурентоздатності регіонів. – Київ, 2004. – 168 с.

УДК 504.03:338.2

Половян Н.С.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту
Донецького національного університету

СИСТЕМА ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ НА ПІДСТАВІ ПАРАДИГМ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ

Стаття присвячена обґрунтуванню необхідності створення системи прийняття рішень на підставі парадигм управління ризиками. Розроблено дієвий механізм взаємодії учасників процесу управління ризиками. Запропоновано сценарій розвитку подій в умовах дії факторів ризику. Представлено укрупнену класифікацію основних внутрішніх та зовнішніх факторів ризику.

Ключові слова: ризик, управління ризиками, прийняття рішень, фактори ризику, моделювання ризикових ситуацій, ідентифікація ризиків, парадигми управління.

Половян Н.С. СИСТЕМА ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ НА ОСНОВЕ ПАРАДИГМ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ

Статья посвящена обоснованию необходимости создания системы принятия решений на основе парадигм управления рисками. Разработан эффективный механизм взаимодействия участников процесса управления рисками. Предложен сценарий развития событий в условиях действия факторов риска. Представлена укрупненная классификация основных внутренних и внешних факторов риска.

Ключевые слова: риск, управление рисками, принятие решений, факторы риска, моделирование рискованных ситуаций, идентификация рисков, парадигмы управления.

Polovyan N.S. SYSTEM OF DECISION-MAKING BASED ON PARADIGM OF RISK MANAGEMENT

Article seeks to substantiate the need for a decision-making system based on the paradigm of risk management. An effective mechanism of interaction between participants in the process of risk management. We propose a scenario in times of risk factors. Represented by the enlarged classification of the main internal and external risk factors.

Keywords: risk, risk management, decision-making, risk factors, modeling risk situations, identification of risks, management paradigms.

Постановка проблеми. Будь-яка діяльність завжди сполучена з ризиком. Якби ризик був відсутній, це б певним чином шкодило економіці, підривало її динамічність та ефективність. Тому існування ризику та неминучі зміни його розподілу є постійним та сильнодіючим фактором розвитку економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання теорії та методології процесу прийняття рішень з урахуванням різноманітних ризиків розглядали І. Балабанов [1], В. Вітлінський [2], Ф. Найт [3], Д. Пскфорд [4], К. Редхед [5], Л. Темпан [6], П. Фішберн [7], Д. Штефаніч [8], Е. Altman [9], К. Dowd [10], S. Thomas [11] та ін.

Постановка завдання. Завданням дослідження є узагальнення досвіду з моделювання ризикових ситуацій та обґрунтування доцільності формування комплексної системи управління ризиком.

Виклад основного матеріалу дослідження. Стратегічні плани підприємства розробляються відповідно до деяких фіксованих умов. Розбіжність фактично отриманого економічного результату із запланованим у момент прийняття рішень прийнято характеризувати за допомогою категорії «ризик». При цьому керівник може обрати одну із трьох альтернатив: відмовитися від прийняття сумнівного рішення; не роздумуючи, погодитися з прийняттям підвищеного ризику; спробувати обґрунтувати своє рішення, витративши зусилля на пошук додаткової інформації та її аналіз.

Найбільш раціональним є осмислення ситуації прийняття «ризикованого» рішення, з'ясування можливих наслідків (плюсів і мінусів від прийняття даного рішення або від його відхилення), виявлення прихованих перешкод на шляху досягнення поставленої мети і з'ясування можливостей ліквідації наслідків виникнення невдалого або небажаного розвитку подій.

Ідентифікуючи потенційні небезпеки і аналізуючи можливі наслідки, можна передбачити заходи

щодо нейтралізації або пом'якшення небажаних наслідків прояву деяких факторів ризику. Концепція прийнятного ризику, орієнтуючи керівника на свідоме, раціональне ставлення до ризику:

- ризик – це не статична характеристика, а керуваний параметр, на його рівень можна і необхідно чинити вплив;

- впливати можна тільки на ідентифікований ризик;

- необхідно розрізняти «стартовий» рівень ризику і «фінальний» рівень ризику.

Побудова концептуальних моделей процесів виникнення і розвитку ризику обумовлено можливістю обліку швидкої мінливості зовнішнього і внутрішнього середовища, що дозволяє прогнозувати настання проблемних ситуацій і оцінювати можливі наслідки від управлінських рішень. Процес моделювання та прийняття рішень в умовах ризику можна розбити на такі етапи:

- збір та систематизація інформації про джерело ризику;

- системне дослідження ризику як об'єкта управління;

- виявлення параметрів, що характеризують стан об'єкта;

- виявлення параметрів, що характеризують вплив зовнішнього середовища;

- виявлення параметрів можливих об'єктів ураження;

- структурування знань про ризик як про об'єкт управління;

- побудова концептуальної моделі;

- структурний аналіз і оцінка адекватності концептуальної моделі;

- структурно-функціональна декомпозиція концептуальної моделі;

- синтез методів і алгоритмів керування;

- моделювання сценаріїв управління;

- комплексний аналіз результатів моделювання;

- прийняття та реалізація рішення.

Аналіз існуючої теорії та практичного застосування ризик-менеджменту дозволяє сформулювати необхідні парадигми управління ґрунтуючись на основних принципах управління.

Принцип системності управління визначає фрагментований ризик-менеджмент, при якому об'єктом управління виступають окремі приватні ризики відповідно до функціональних підрозділів, а в сучасних умовах розвитку його доцільно замінити інтегрованим ризик-менеджментом, при якому об'єктом управління буде система приватних та інтегральних ризиків.

Принцип безперервності передбачає таке управління ризиками, яке має бути безперервним і здійснюватися на всіх рівнях управління, має бути об'єктивним і не залежати від бажань менеджерів.

Принцип комплексності припускає управління, яке стосувалося окремих ризиків, насамперед страхових, інвестиційних та деяких фінансових ризиків. На сучасному етапі економічного розвитку доцільно використовувати розширений, комплексний ризик-менеджмент, який передбачає оцінку та управління системою зовнішніх і внутрішніх ризиків з урахуванням виявлених взаємозв'язків, взаємозалежностей приватних та інтегрованих ризиків, синергізму ризиків (що підтверджується при розгляді основних етапів процесу моделювання та прийняття рішень в умовах ризику).

Принцип цілеспрямованості передбачає чітке визначення цілей управління ризиками, взаємопов'язане з цілями функціонування організації.

При моделюванні ризику необхідно визначити елементи дестабілізації роботи або стану яких веде до суттєвих негативних наслідків, тобто елементи, функціонування яких потенційно припускає наявність небезпеки, загрози виникнення ризику. Для вирішення цього завдання необхідно розробити механізм взаємодії учасників процесу управління ризиками. Такий механізм може мати вигляд, представлений у таблиці 1.

У процесі кількісного аналізу ризику необхідно мати інформацію про можливі наслідки того чи іншого рішення і ймовірності настання самих наслідків. Ймовірність можна визначити на підставі

обчислення частоти, з якою відбуваються деякі події. Така ймовірність є припущенням щодо певного результату, якщо ж такі події відсутні в минулому. Об'єктивна та суб'єктивна ймовірність використовуються при визначенні критеріїв, які дають можливість описувати і порівнювати вибір ступеня ризику (рис. 1). Важливим моментом при розробці механізму управління ризиками є формування безлічі загроз виникнення ризику. При аналізі причин і загроз виникнення ризику доцільно ділити їх на внутрішні і зовнішні.

До зовнішніх загроз відносять високий ступінь зносу основних виробничих фондів, невідповідність стандартам і нормам безпеки виробництва, порушення виробничої та технічної дисципліни тощо. Зовнішні фактори ризику можна поділити на політичні, соціально-економічні (виникають у результаті нормотворчої діяльності органів влади: зміни податкових нормативів або процентних ставок за кредитами Центрального банку; додаткова грошова емісія; нові правила ведення зовнішньоекономічної діяльності; зміна правил валютного обігу; підвищення тарифів на вантажні перевезення залізничним транспортом тощо), екологічні (прийняття в регіоні господарювання підприємства більш жорстких вимог до екологічної чистоти виробництва; введення штрафних санкцій; введення більш жорстких санітарних та інших норм, під які підпадає продукція або технологія підприємства; зміна регіональної екологічної обстановки внаслідок природних катаклізмів тощо) та науково-технічні (табл. 2).

Таблиця 2

Укрупнена класифікація факторів ризику

Зовнішні фактори ризику	Внутрішні фактори ризику
Політичні	Відтворювальна діяльність
Науково-технічні	у сфері управління
Соціально-економічні	у сфері обігу
Екологічні	Виробнича діяльність (основна, допоміжна, та, що забезпечує)

Внутрішні чинники ризику виникають безпосередньо у сфері господарської діяльності підприємства, яку прийнято розділяти на промислово й непромислово. У цих сферах виникають специфічні фактори ризику:

- в основній виробничій діяльності – недостатній рівень технологічної дисципліни, аварії, позапланові зупинки обладнання або переривання технологічного циклу підприємства через вимушену переналадження обладнання інше;

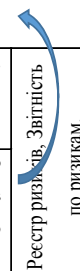
- допоміжної виробничої діяльності – це перебої енергопостачання, подовження порівняно з плановими термінів ремонту устаткування, аварії допоміжних систем, неготовність інструментального господарства підприємства до освоєння нового виробу тощо;

- у сфері обслуговуючих виробничих процесів підприємства – це збої в роботі служб, які забезпечують безперебійне функціонування

Таблиця 1

Механізм взаємодії учасників процесу управління ризиками

Рівні управління	Обов'язки	Елементи взаємодії
1 Керівник	Координує роботу учасників процесу. Затверджує календарний план роботи підприємства	
2 Фахівець по управлінню ризиками	Організує та супроводжує процес управління ризиками. Формує звітність по ризикам.	Реєстр ризиків, відомості ризиків
Фахівець по календарному плануванню	Вносить заходи щодо управління ризиками до календарного плану. Забезпечує контроль виконання заходів щодо управління ризиками.	Інформація щодо виконання заходів по управлінню ризиками
3 Відповідальні за напрямками		Заповнення відомостей ризиків з урахуванням різних факторів ризику, як внутрішніх так і зовнішніх



основного і допоміжного виробництва, вихід з ладу обчислювальних потужностей у системі обробки інформації та ін.;

Ступені ризику	Узагальнююча диференціація	Конкретизація ступеню ризику	Вірогідність виникнення, %	Наслідки негативного прояву ризику в фінансовій сфері
	Низькі	Мінімальні	0-10	Тимчасові фінансові труднощі
		Мінімальні	0-5	
		Оптимальні	0-15	
		Оптимальні	10-15	
	Прийнятні	Допустимі	0-25	Тимчасове зниження конкурентоспроможності
		Допустимі	10-15	
		Допустимі	15-25	
		Середні	25-50	Фінансова стагнація
	Повні	Максимальні	50-70	Фінансова нестабільність
Критичні		70-90		
Катастрофічні		90-100	Банкрутство	

Рис. 1. Диференціація ступенів ризику

- відтворювальна сторона діяльності підприємства пов'язана головним чином з інвестиційною активністю і процесами набору, підготовки та підвищення кваліфікації кадрів;

- у сфері кадрових проблем – це невірна оцінка необхідного періоду підготовки і перепідготовки кадрів, відтік кваліфікованої робочої сили внаслідок локальних етнополітичних конфліктів, природних катаклізмів, появи підприємств з більш вигідними умовами оплати праці в регіоні тощо;

- у сфері обігу – це порушення підприємствами-суміжниками узгоджених графіків поставок сировини, комплектуючих тощо, невмотивована відмова оптових споживачів вивезти або оплатити отриману готову продукцію, банкрутство або самоліквідація підприємств-контрагентів або ділових партнерів і в результаті зникнення постачальників сировини або споживачів готової продукції;

- внутрішні фактори ризику управлінської діяльності класифікують за рівнем у процесі прийняття рішень:

- стратегічний (внутрішні планово-маркетингові фактори ризику: помилковий вибір або неадекватне формулювання власних цілей підприємства; невірна оцінка стратегічного потенціалу підприємства; хибний прогноз розвитку зовнішнього для підприємства господарського середовища в довгостроковій перспективі тощо);

- тактичний (пов'язаний з можливістю спотворення або часткової втрати змістовної інформації при переході від стратегічного планування до тактичного. Якщо при розробці конкретних тактичних рішень вони не піддавалися перевірці на відповідність обраній стратегії підприємства, то такі результати, навіть будучи досягнутими, можуть опинитися поза магістрального стратегічного напрямку діяльності підприємства і таким чином послабити його економічну стійкість. До цієї групи можна віднести такий

фактор, як недостатня якість управління підприємством);

- оперативний.

Для того щоб оцінити суттєвість того чи іншого фактору ризику і достатність прийнятих запобіжних заходів, ризик повинен бути виражений у порівняльних показниках. Рівень ризику прийнято приймати в якості загальної характеристики ризику. Визначення рівня ризику стратегії будь-якого виду зводиться до оцінки можливості відхилення стратегічної мети і пов'язаних з цим господарських результатів підприємства від заданих. На рисунку 2 представлений один із сценаріїв розвитку подій в умовах дії фактору ризику.

При формуванні концептуальної моделі ризику виникає питання про необхідність і достатність кількості врахованих чинників, аналіз яких дозволяє приймати рішення про управління в умовах ризику. Формування переліку чинників виконується на основі наявних знань і уявлень, після чого на основі оцінок експертів виділяються фактори, що мають максимальне значення для відображення станів модельованого об'єкта, а отже, і для можливості контролювання виникнення і розвитку ризику.

Така система прийняття рішень на основі парадигм управління ризиками представлена на рисунку 3.

Висновки з проведеного дослідження. На будь-якому підприємстві концепція прийнятного ризику повинна реалізовуватися так, щоб фактор ризику, який проявився, не став несподіванкою для керівника і щоб не довелося поспіхом приймати необґрунтовані рішення. Виявлення та ідентифікація факторів ризику належать до найбільш важливих у даний час завдань економічного аналізу діяльності виробничого підприємства. Наведена класифікація дозволяє з системних позицій описати простір потенційних факторів ризику виробничого підприємства, не загубивши окремі фактори, суттєві при оцінці сукупного ризику та аналізі профілю ризику виробничого підприємства.

Нині відсутні ефективні, доведені до практичного використання зручні моделі і методи кількісного аналізу ризику діяльності виробничого підприємства. Тому наведений структурований опис можливих джерел ризику дозволяє створити систему регулярних процедур виявлення факторів ризику в конкретних умовах, звужити поле прояви неврахова-

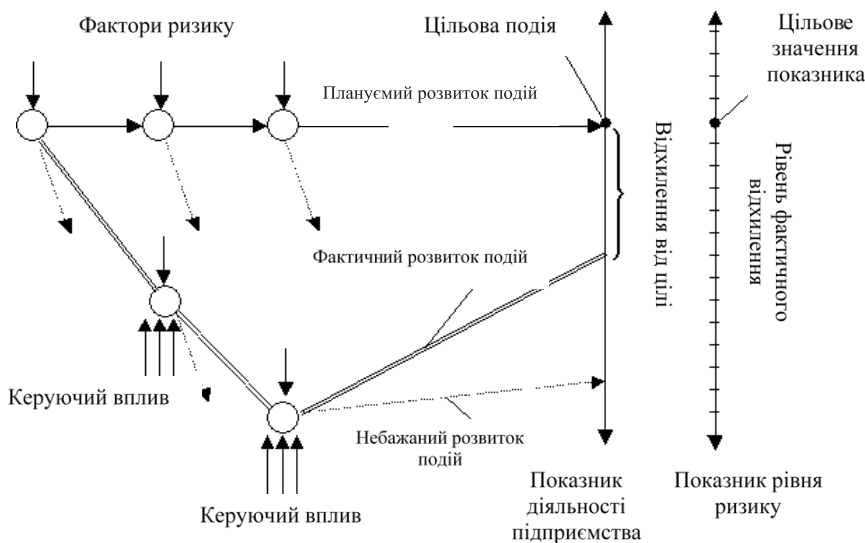


Рис. 2. Розвиток подій в умовах дії факторів ризику

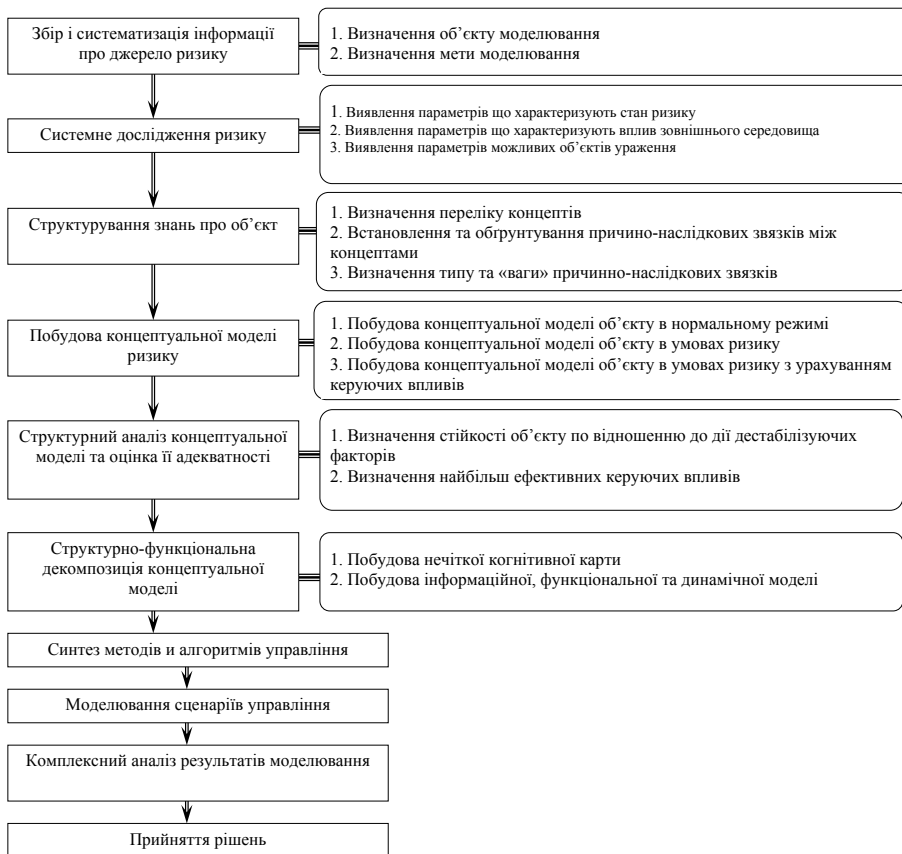


Рис. 3. Система прийняття рішень на основі парадигм управління ризиками

них факторів і приступити до планомірної розробки заходів, які ослаблюють небажану дію факторів ризику і сприяють встановленню режиму економічно безпечного функціонування.

Спостереження за ризиками служить для того, щоб контролювати і забезпечувати досягнення цілей щодо подолання ризиків. Основна мета полягає в тому, щоб не вийти за межі визначеної раніше квоти безпеки або рамок ризиків, допустимих для підприємства, і мати можливість отримувати інформацію про майбутні ризики. Для того щоб підприємство по-

стійно володіло достатньою і надійною інформацією про ризики, в рамках їх аналізу повинна бути побудована повна і узгоджена система індикаторів ризиків. Ці індикатори роблять можливим розпізнавання раніше окреслених для діяльності підприємства ризиків. Відстеження індикаторів ризиків дозволяє здійснювати їх постійний контроль. Ідентифікацію індикаторів ризиків доцільніше здійснювати в рамках побудови загальної системи показників, оскільки індикатор ризику може виконувати також і інші функції.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Балабанов І.Т. Риск-менеджмент / І.Т. Балабанов. – М. : Финансы и статистика, 1996. – 192 с.
2. Витлинский В.В. Аналіз, моделювання та управління економічним ризиком / В.В. Витлинский, П.І. Верченко. – К. : КНЕУ, 2000. – 292 с.
3. Найт Ф.Х. Риск, неопределенность и прибыль / Ф.Х. Найт ; пер. с англ. – М. : Дело, 2003. – 360 с.
4. Пикфорд Д. Управление рисками / Д. Пикфорд. – Москва : Вершина, 2004. – 362 с.
5. Рэдхэд К. Управление финансовыми рисками / К. Рэдхэд, С. Хьюис. – М. : ИНФРА – М, 1996. – 288 с.
6. Тэпман Л.Н. Риски в экономике / Под ред. В.А. Швандара. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 380 с.
7. Фишберн П. Теория полезности для принятия решений / П. Фишберн. – М. : Наука, 1978. – 352 с.
8. Управление підприємницьким ризиком / За ред. Д.А. Штефанича. – Тернопіль : Економічна думка, 1999. – 224 с.
9. Altman E.I. Further Empirical Investigation of the Bankruptcy Cost Question // Journal of Finance, September 1984, pp. 1067-1089.
10. Dowd K. Beyond Value at Risk: The new science of risk management. – NY : John Wiley & sons, 2008, pp. 126-129.
11. Thomas S. Derivatives markets in India. – Tata : McGraw-Hill, 2007, Ch. 24, pp. 225-233.

УДК330:322:336.71

Польова І.М.
кандидат економічних наук,
викладач кафедри банківської справи
Львівської комерційної академії

СОЦІАЛЬНО ВІДПОВІДАЛЬНЕ ІНВЕСТУВАННЯ: ПЕРСПЕКТИВИ ДЛЯ ІНСТИТУЦІЙНИХ ІНВЕСТОРІВ В УКРАЇНІ

Стаття присвячена дослідженню процесів зміни світової концепції інвестування у напрямі врахування принципів соціальної відповідальності підприємств та актуалізації ролі інституційних інвесторів на світових ринках капіталу в умовах зростаючої конкуренції за інвестиційні ресурси. Проаналізовано обсяги залучених інвестицій українських підприємств завдяки виходу на Варшавську фондову біржу. Подано рекомендації підприємствам щодо збільшення залучення іноземного капіталу крізь призму зростання соціальної відповідальності.

Ключові слова: соціально відповідальне інвестування, інституційні інвестори, фондова біржа, інвестиційні ресурси.

Полевая И.Н. СОЦИАЛЬНО ОТВЕТСТВЕННОЕ ИНВЕСТИРОВАНИЕ: ПЕРСПЕКТИВЫ ДЛЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ИНВЕТОРОВ В УКРАИНЕ

Статья посвящена исследованию процессов изменения мировой концепции инвестирования в направлении учета принципов социальной ответственности предприятий и актуализации роли институциональных инвесторов на мировых рынках капитала в условиях растущей конкуренции за инвестиционные ресурсы. Проанализированы объемы привлеченных инвестиций украинских предприятий благодаря выходу на Варшавскую фондовую биржу. Даны рекомендации предприятиям по увеличению привлечения иностранного капитала сквозь призму роста социальной ответственности.

Ключевые слова: социально ответственное инвестирование, институциональные инвесторы, фондовая биржа, инвестиционные ресурсы.

Polova I.M. SOCIALLY RESPONSIBLE INVESTING: PROSPECTS FOR INSTITUTIONAL INVESTORS IN UKRAINE

The article investigates the transformation processes in the global concept of investing in the direction of corporate social responsibility principles consideration and the role of institutional investors on the world capital markets growth in the terms of competition for investment resources increasing. The volume of investments attracted by Ukrainian enterprises due to collaboration with the Warsaw Stock Exchange was analysed. Recommendations for enterprises to increase foreign capital attraction through the prism of social responsibility were developed.

Keywords: socially responsible investing, institutional investors, stock exchange, investment resources.

Постановка проблеми. У розвинених країнах соціально відповідальність бізнесу (СВБ) стає життєво важливим та загальноприйнятим фактором конкуренції – за споживачів, ресурси, інвесторів. В умовах нестачі фінансових ресурсів на внутрішньому ринку провідні компанії активізують діяльність з залучення світового капіталу. Для компаній, які виходять на світові ринки та орієнтовані на залучення іноземних інвестицій, врахування засад соціальної відповідальності стає ключовим, оскільки американські та європейські інвестиційні фонди серед інших чинників все більш істотну увагу приділяють рівню соціальної відповідальності підприємства та відповідності критеріям сталого розвитку.

У Світовому звіті з інвестицій (WIR-2012), опублікованому UNCTAD, наголошується, що в суспільстві назріла необхідність впровадження інвестиційної політики нового формату, в основі якої лежить інтегруюче зростання та стійкий розвиток [1], а збірник одинадцяти ключових принципів з розробки інвестиційної політики передбачає впровадження національних та глобальної інвестиційної політики відповідно до цих засад. Вважається, що відповідальність перед суспільством, оцінена фінансовою вигодою, в довгостроковій перспективі ставатиме все більш вагомим критерієм ефективності функціонування компаній в глобальному масштабі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематику соціально відповідального інвестування досліджували такі зарубіжні вчені, як Р. Барбер, К. Бахтараева, Д. Глушков, Дж. Дреблоу, Д. Рифкін, М. Капманейл, Р. Спаркс, К. Дж. Коутон, П. Остхоф, М. Кузнецова, С. Паррапорт, М. Стетман, А. Трегуб, Х. Харрісон, Дж. Хенкок та інші, праці

яких присвячені оцінці динамічних трансформацій в системі соціально відповідального інвестування. Серед українських авторів проблематику вивчали В. Жмайлов, О. Степанова, В. Воробей, М. Саприкіна та низка інших дослідників, проте більшість аспектів соціальної відповідальності в інвестиційній політиці компаній та інституційних інвесторів залишилися нерозкритими.

Постановка завдання. З огляду на зазначене вище, в умовах посилення конкурентної боротьби на світових фінансових ринках особливої актуальності набувають дослідження питань можливості й готовності вітчизняних компаній та інституційних інвесторів залучати інвестиції від фондів світового рівня, одним з визначальних критеріїв відбору реципієнтів інвестицій якими є врахування чинників соціальної відповідальності. Саме тому наше дослідження орієнтоване на оцінку інвестиційних ресурсів світових інституційних інвесторів та виявлення потенціалу вітчизняних компаній щодо залучення таких інвестицій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Соціально відповідальне інвестування є інвестиційним процесом, який враховує соціальні, ментальні, екологічні наслідки інвестування (як позитивні, так і негативні) крізь призму аналізу фінансових показників діяльності підприємств. Вважається, що довгострокова стратегія діяльності кожного підприємства повинна опиратись на належне дотримання критеріїв екологічності, безпеки, захисту людських ресурсів, правдивого маркетингу тощо з огляду на важливість збереження балансу розвитку території присутності підприємства з його планами стратегічного розвитку.

У сучасних умовах такий підхід до соціального інвестування переважає в країнах Західної Європи та Північної Америки, де під соціально відповідальним інвестуванням розуміють підтримку фізичними та інституційними інвесторами тих компаній, які не тільки мають непогані показники рентабельності, але і відрізняються соціально відповідальним поведінкою в таких питаннях як охорона навколишнього середовища, розвиток території діяльності корпорації, відмова від виробництва товарів, негативно впливають на здоров'я населення, співпраця з органами регіональної влади щодо стратегічного розвитку територій присутності [2].

З іншого боку, соціально відповідальне інвестування передбачає реалізацію стратегії відповідального ведення бізнесу в суспільстві, що означає для компаній необхідність на якийсь час жертвувати прибутками, часом, ресурсами з метою отримання потенційної вигоди в майбутньому. Прихильники даної концепції аргументують важливість дотримання принципів суспільного договору та відповідальних дій використовуючи показники нефінансової звітності узгоджені з фінансовими показниками, доводячи таким чином, що витрати на розвиток персоналу, молодіжні проекти, енергозберігаючі технології, захист навколишнього середовища – це інвестування у зростання своєї ефективності й прибутковості в майбутньому, гарантія лояльності персоналу і прихильності місцевих жителів.

Таким чином, соціально відповідальне інвестування можна визначити як процес спільного інвестування діяльності корпорації з боку самої компанії, з одного боку, і зовнішнього інвестора, з іншого, реалізований, як правило, за участю соціальних посередників.

У нормативних документах на світовому рівні, під соціально відповідальним інвестуванням (SRI) розуміють підтримку індивідуальними та інституційними інвесторами тих компаній, які не тільки мають високі показники рентабельності, але й відрізняються соціально відповідальною поведінкою в питаннях охорони навколишнього середовища, розвитку територій присутності та управління (врахування так званих ESG-критеріїв: environmental, social and governance), а також діяльність компаній з врахуванням цих факторів.

Основними інституціями, що аналізують та визначають тенденції соціально відповідального інвестування у світі, є USSIF та EuroSIF – американський та європейський форуми сталого та відповідального інвестування (The Forum for Sustainable and Responsible Investment). Це неприбуткові організації, метою яких є просування ідей сталого розвитку й інвестування на американському та європейському фінансовому ринку шляхом розробки та впровадження рішень, за-

конодавчих ініціатив, адвокасі кампаній, публічної політики, проведення досліджень, інформаційних та інших заходів промоційного характеру. Вони тісно співпрацюють з громадським сектором, державними та публічними інституціями для поширення ідей соціальної відповідальності бізнесу у суспільстві й, насамперед, соціально відповідального інвестування.

Європейським форумом сталого інвестування (Eurosif) у 2014 р. було опубліковано шостий (за останні 10 років) Звіт з соціальної відповідальності (European SRI Study), який засвідчує найбільш динамічне, швидке та якісне зростання соціально відповідального інвестування у країнах Європи (у звіті детально проаналізовано 13 країн) [3]. Політики, дослідники, економісти, керівники підприємств як на рівні ЄС, так і на національних рівнях приділяють все більше уваги використанню потенціалу соціально відповідального інвестування для забезпечення сталого розвитку ринку капіталу та поширення позитивних бізнес-практик. Суспільство теж стає активним прихильником концепції соціально відповідального інвестування та залучається до процесу моніторингу, контролю діяльності підприємств й участі у реалізації спільних з бізнесом соціально орієнтованих проектів.

У Звіті з соціальної відповідальності за 2012 р. визначено сім головних стратегій відповідального інвестування:

- тематичне стале інвестування – інвестиції, пов'язані з конкретними питаннями сталого розвитку (наприклад, вкладення у вирішення проблем зміни клімату, охорону здоров'я тощо);
- скринінг (відбір), заснований на принципах/нормах – інвестиційні стратегії, які передбачають відбір компаній на підставі відповідності ESG-критеріям;
- інвестиційний вибір на підставі відбору цінних паперів «кращих» компаній у своєму класі (best-in-class);
- виключення (етичний підхід) – інвестори виключають зі своїх портфелів цінні папери емітентів компаній з таких галузей, як алкогольна, тютюнова промисловість, азартні ігри, порноіндустрія тощо;
- інтеграція ESG-критеріїв у фінансовий аналіз – даний метод включає докладний аналіз ESG-критеріїв поряд з фінансовими показниками і спрямований на виявлення потенційного впливу (негативного чи позитивного) соціальних/екологічних/управлінських факторів на розвиток компанії;
- активна участь акціонерів (наприклад, шляхом голосування на зборах акціонерів або взаємодії з компаніями) у здійсненні впливу на діяльність емітентів в області СББ;
- якісний вплив інвестицій – поряд з фінансовою прибутковістю очікуються також позитивні соціальні та екологічні зміни.

Таблиця 1

Розподіл соціально відповідальних інвестицій в Європі у 2011–2013 рр. за стратегіями інвестування

Інвестиційна стратегія	2011 (млн. €)	2013 (млн. €)	Сукупний середньорічний темп зростання 2011–2013 рр. (у %)	Динаміка у 2011–2013 рр. (у %)
Тематичне стале інвестування	48046	58961	10,8	22,6
Найкращі у своєму класі	283081	353555	11,8	24,9
Скринінг (за ESG-критеріями)	2132394	3633794	30,5	70,4
Виключення	3584498	6853954	38,3	91,2
Інтеграція ESG-критеріїв	3164066	5232120	28,6	65,4
Залучення і голосування	1762687	3275930	36,3	85,8
Якісний вплив інвестицій	8750	20269	52,2	131,6
Країни ЄС	13800000	16800000		21,7

Джерело: [3, с. 34]

Усі вони передбачають дотримання принципів Глобального Договору, а отже сукупності критеріїв корисності для суспільства, тобто екологічності, безпеки, етичності, активності у вирішенні суспільних проблем, розвитку людських ресурсів та наявності довгострокового бачення діяльності на відповідній території та співпраці з даним суспільством.

Відповідно до цих стратегій здійснюється оцінка інвестиційних активів, якими професійно управляють інституційні інвестори та розробляються перспективні напрями діяльності фондів.

Аналіз інвестиційних стратегій у 13 розвинених країнах ЄС упродовж 2011–2013 рр. показав, що стратегія виключення превалює над іншими і зростає напроцуд високими темпами, хоча обсяги скринінгу, як і темпи його зростання, теж є дуже високими (табл. 1).

Аналіз загальних тенденцій інвестування в останні роки у світі вказує на динамічне зростання обсягів капіталу у інституційних інвесторів основними реципієнтами якого є соціально відповідальні підприємства. Підтвердженням зростаючого впливу SRI на інвестиційному ринку є не лише збільшення кількості фондів, орієнтованих на інвестиційне стимулювання розвитку сталого середовища, а й створення окремих оціночних SRI-індексів та розробка Принципів відповідального інвестування (Principles for responsible investment), учасники (підписанти) якого володіють активами понад 30 трлн дол. США, що оцінюється як 20% від загальної вартості глобального ринку капіталу [4].

Соціально відповідальні інституційні інвестори країн Європи володіють вагомим інвестиційним потенціалом, їх стали активи (sustainability themed assets) у 2013 р. становили понад 58961 млрд євро (табл. 2), причому найбільша частка припадала на Нідерланди (34,2%), Швейцарію (18,76%) та Великобританію (21,81%). Варто наголосити на блискавичному зростанні сталих інвестиційних активів Франції – у 7 разів за згаданий період, Швеції – у 5 разів, Норвегії – ц 3 рази.

З огляду на згадані тенденції, більшість національних компаній, які планують зайняти більш вагомий нішу на регіональному чи світовому ринку, залучаючи інвестиційні ресурси від SRI-фондів, трансформують свою внутрішню політику відповідно до критеріїв соціальної відповідальності та орієнтують діяльність на усіх рівнях на дотримання прин-

ципів сталого розвитку, їх пропагування та впровадження на довгострокових засадах.

Підтвердженням вагомості врахування критеріїв соціальної відповідальності компанії в довгостроковому періоді стали результати проведеного у липні 2012 р. консалтинговими інституціями ICA спільно з Smithfield і Burson Marsteller опитування щодо визначення важливості політики соціальної відповідальності при прийнятті інвестиційних рішень, перспектив зміни цієї ситуації у найближчі роки та напрямів політики, які найбільше впливають на рішення про інвестування.

Відповідно до опитування інвестиційних аналітиків, що працюють у 27 інституціях, було отримано такі дані: лише 28% вважали, що стратегія СВБ вже має істотний вплив на інвестиційні рішення, проте 63% вказують, що він незначний, але зростатиме. На високому потенціалі зростання впливу СВБ протягом наступних 2 років наголосили 50% опитаних, причому 13% вважали, що згодом він буде дуже істотним. При оцінці низки конкретних питань з сфери корпоративної соціальної відповідальності, які найбільше впливають на інвестиційне сприйняття компанії, експертами виділено наступні – управління людським капіталом (59% опитаних), екологічність (50%), співпраця з мережами постачання (44%) (рис. 1) [5].

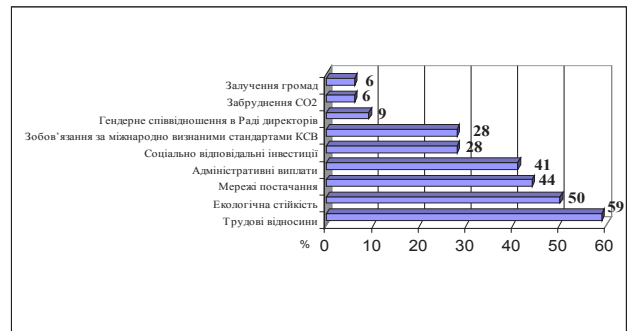


Рис. 1. Чинники, за якими здійснюється оцінка європейськими інвесторами рівня соціальної відповідальності компанії

Дотримання зазначених критеріїв повинно співвідноситися із загальною стратегією компанії і є істотним чинником формування її репутації – критич-

Таблиця 2

Географічний розподіл сталих активів у Європі у 2011 й 2013 рр.

Країна	Стали активи у 2011 р., млрд євро	Структура сталих активів у 2011 р., %	Стали активи у 2013 р., млрд євро	Структура сталих активів у 2013 р., %	Динаміка зміни сталих активів, %
Австрія	56	0,12	82	0,14	146,43
Бельгія	367	0,76	816	1,38	222,34
Данія	43	0,09	64	0,11	148,84
Фінляндія	322	0,67	220	0,37	68,32
Франція	623	1,30	4392	7,45	704,98
Німеччина	4523	9,41	4127	7,00	91,24
Італія	1051	2,19	1094	1,86	104,09
Нідерланди	19914	41,41	20163	34,20	101,25
Норвегія	676	1,41	2078	3,52	307,40
Іспанія	107	0,22	82	0,14	76,64
Швеція	396	0,82	1985	3,37	501,26
Швейцарія	11079	23,04	11061	18,76	99,84
Великобританія	8932	18,57	12860	21,81	143,98
Європа загалом	48090	100	58961	100	122,61

ної характеристики для того, щоб потрапити в поле зору соціально відповідальних інвестиційних фондів.

У 2013 р. вперше у Звіт з соціально відповідального інвестування в Європі було включено Польщу, єдину з країн Центральної та Східної Європи, що вказує на істотне зростання зацікавленості соціально відповідальних інвесторів даним ринком. Це не дивно, адже економіка країни демонструє щорічний стале зростання у межах 3-4% ВВП, характеризується високим рівнем залучення іноземного капіталу та позитивними перспективами розвитку фондового ринку.

Основною площадкою для взаємодії соціально відповідальних інвесторів та підприємств-реципієнтів інвестицій є фондові біржі. Згідно із дослідженнями Reputation Institute, при виході на біржу хороша репутація компанії збільшує капіталізацію до 20%, а соціальна відповідальність якраз позитивно впливає на це, особливо серед інвесторів, які зацікавлені в системних довгострокових інвестиціях. Діяльність Варшавської фондової біржі (ВФБ) є підтвердженням врахування актуальних тенденцій та роботи команди професіоналів назустріч світовим тенденціям. На ВФБ розраховується 31 індекс, курси індексів WIG20, WIG20short, WIG20lev, mWIG40, sWIG80, WIG-Plus, WIGdiv, RESPECT і WIG розраховуються протягом аукціонних торгів, решта індексів три рази протягом біржової сесії (після першого та другого фіксіну та на закриття сесії) – це індекси WIG-Poland, WIG-Ukraine та WIG-CEE а також секторні суб-індекси: WIG-банки, WIG-будівництво, WIG-хімія, WIG-девелопер, WIG-енергія, WIG-інформатика, WIG-3MI, WIG-паливо, WIG-споживчий, WIG-сировина, WIG-телеком. Серед них є RESPECT Index, що враховує критерії соціальної відповідальності при визначенні рівня котирувань акцій підприємств [6].

Для українських підприємств Варшавська фондова біржа є чи не єдиною площадкою з максимально доступним пошуком інвесторів, у 2014 р. на ній котувалися акції 12 вітчизняних підприємств, на початку 2015р. – 8 (табл. 3).

Спеціально для українських підприємств на біржі впроваджено індекс WIG-Ukraine, що є другим (після WIG-Poland) національним індексом, розрахунок якого здійснюється Варшавською фондовою біржею з 31 грудня 2010 р. До складу його портфеля входять компанії, акції яких котируються на Головному ринку ВФБ, місцезнаходження або центральний офіс

яких розташований в Україні, або ж діяльність яких здійснюється значною мірою на її території. Перший курс індексу був публікований 4 травня 2011 р., а перший історичний курс визначений 31 грудня 2010 р. і складав 1000 пунктів. WIG-Ukraine – це доходний індекс, тому при його розрахунку враховується ціна акцій, що входять до складу індексу та дохід від дивідендів й прав до акцій.

Вихід на європейський фінансовий ринок через продаж акцій – унікальна нагода для вітчизняних підприємств залучити іноземні інвестиції, конкуренція за які в світі є феноменальною. Можливість котирування акцій на ВФБ підтверджує високий рівень компаній (згадані у таблиці 3 підприємства є лідерами вітчизняного ринку не лише за фінансовими показниками, а й за рівнем розвитку людського капіталу, виконання норм екологічності в своїй діяльності та співпраці з територіями присутності), проте ставить до них високі вимоги довгострокового сталого розвитку.

За оцінками бостонської дослідницької компанії KLD, у соціально активних компаній зростання продажів на 3%, активів – на 4%, а капіталу – на 10% вище, ніж у компаній, які не дотримуються принципів соціальної відповідальності, проте більшість підприємств українського ринку є поза межами інтересів соціально відповідальних фондів інвестицій і не можуть розраховувати на фінансові ресурси з огляду на невідповідність основним ESG-критеріям. Звичайно, ця проблема потребує подальших досліджень та розробки практичних рішень з метою застосування українськими підприємствами, оскільки проведений аналіз засвідчує зростання зацікавленості інвестиційної та бізнес спільноти проблематикою соціальної відповідальності бізнесу та соціально відповідального інвестування й спрямуванням фінансових ресурсів на підтримку цього напрямку.

Висновки з проведеного дослідження. Залучення іноземного капіталу та розвиток вітчизняного фондового ринку гальмується внаслідок нестабільної ситуації в Україні протягом тривалого часу, тому надзвичайно актуальною стає концепція управління змінами в економічному середовищі, яка на сучасному етапі повинна враховувати критерії соціальної відповідальності, інновативним базовим принципом якої є не лише стабільність, гарантії та довго строківість, а й «позитивність», що означає якісний та ефективний вплив великих компаній на середовище свого функціонування. Велика кількість проблем

Таблиця 3

Склад WIG-Ukraine станом на 20 січня 2015 р.

№	Інструмент	Галузь	Пакет	Ринкова вартість пакету (PLN)	Частка в портфелі (%)	Частка в обсязі торгів акціями та правами до акцій під час сесії (%)	Середній spread протягом сесії * (базові пункти)
1	KERNEL	С/г	9,509,000	292,021,390	38.981	0.29	26
2	ASTARTA	С/г	9,253,000	225,588,140	30.113	0.00	299
3	OVOSTAR	С/г	1,725,000	125,925,000	16.809	0.00	320
4	IMCOMPANY	С/г	9,809,000	56,892,200	7.594	0.00	175
5	MILKILAND	С/г	8,276,000	18,621,000	2.486	0.02	166
6	KDMSHIPNG	Морський транспорт	3,329,000	17,310,800	2.311	0.00	1,000
7	COALENERG	Вугільна пром.	11,252,000	7,426,320	0.991	0.00	140
8	KSG AGRO	С/г	5,093,000	5,347,650	0.714	0.00	343
	Разом			749,132,500	100	0.31	

* Середня різниця поміж кращими купівлі та продажу перед укладенням угоди зважена на обсяг торгів

Джерело: [6]

глобального масштабу, серед яких забруднення навколишнього середовища, глобальні зміни клімату, поширення вірусних інфекцій, соціальної нерівності, корпоративних скандалів та банкрутств, доповнені впливом внутрішнього воєнного конфлікту в Україні та економічними наслідками на цьому фоні, позитивно впливають на усвідомлення суспільством і бізнесом важливості нести відповідальність за середовище проживання, функціонування, роботи.

Розвиток сучасних інформаційних технологій впливає на те, що компанії змінюються під впливом споживачів, так як розповсюдження соціальних мереж, розквіт вірусного маркетингу сприяють надшвидкому поширенню як позитивної, так і негативної інформації про компанію. Біржові індекси миттєво реагують на інформацію поширену через онлайн-ресурси, що служить індикатором рівня інформаційної безпеки компанії, в той же час мотивуючи керівництво та персонал будь-якого великого підприємства відповідально ставитись до виконання завдань з урахуванням інтересів суспільства, середовища функціонування та території присутності.

Головними завданнями, які стоять на сьогоднішній день перед українським суспільством у контексті розвитку соціально відповідального інвестування, є, насамперед, якісні інформаційно-роз'яснювальні кампанії стосовно важливості дотримання ESG-критеріїв, виконання норм Глобального Договору, сталого розвитку; надання консультаційних послуг підприємствам щодо потенціалу та можливостей соціально відповідального інвестування; допомога в розробці і ранжуванні критеріїв соціально відповідального інвестування для окремих підприємств з врахуванням факторів зовнішнього середовища та внутрішніх побажань. Пошук інституційних інвесторів та учасників фондового ринку й приведення по-

літики компанії до відповідності з їх критеріальними вимогами щодо залучення інвестиційних ресурсів з фондів SRI є одним із потенційних напрямів розвитку консалтингового бізнесу в країні. Проте перш за все необхідно підвищувати рівень інформування суспільства про соціально відповідальну діяльність компаній, контролю з боку громадськості за цим процесом.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. World investment report 2012. Towards a New Generation of Investment Policies [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2012_embargoed_en.pdf.
2. Тарханова Н.О. Пошук оптимальної моделі соціального інвестування в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/3_ANR_2013/Economics/4_125735.doc.htm.
3. Звіт з соціальної відповідальності за 2014 р. (European SRI Study) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.eurosif.org/wp-content/uploads/2014/09/Eurosif-SRI-Study-20142.pdf>.
4. Принципи відповідального інвестування (The Principles for Responsible Investment) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.unpri.org/>.
5. Corporate Social Responsibility and the Investment Market [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bloomberg.com/promo/Sept/49632929b/report.pdf>.
6. Офіційна сторінка Варшавської фондової біржі [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.gpw.pl/opis_indeksu_RESPECT-Index?theme=nw.
7. Корпоративна соціальна відповідальність : підручник / кол. авт. ; за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. Т.С. Смовженко, д-ра екон. наук, проф. А.Я. Кузнецової. – Вид. друге, випр. і доповн. – К. : УБС НБУ, 2010. – 314 с.
8. Czerwonka M. Inwestowanie społecznie odpowiedzialne. – Wydawnictwo Difin, Warszawa, 2013. – 206 p.
9. Соціальна відповідальність компанії. Тренди та зміни [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.socialinvest.org/resources/pubs/documents/FINALExecSummary_2007_SIF_Trends_wlinks.pdf.

УДК 334.726

Сардак С.Э.*доктор экономических наук, доцент,
профессор кафедры экономики и управления национальным хозяйством
Днепропетровского национального университета имени Олеся Гончара***СОЗДАНИЕ УСТОЙЧИВО РАЗВИВАЮЩЕЙСЯ СИСТЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ
КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ГЛОБАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЙ
В НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ УКРАИНЫ**

В статье разработана конфигурация устойчиво развивающейся системы формирования кадрового потенциала глобальных корпораций в национальной экономике Украины. Идентифицированы тенденции управления человеческими ресурсами. Определены формы внешнего обеспечения глобальных корпораций подготовленными трудовыми ресурсами и внутриорганизационного развития персонала на внутрфирменном рынке труда.

Ключевые слова: система, концепция, развитие, кадровый потенциал, глобальная корпорация, персонал, человеческие ресурсы, трудовые ресурсы, управление развитием персонала.

**Сардак С.Е. СТВОРЕННЯ СИСТЕМИ ФОРМУВАННЯ КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ГЛОБАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ, ЩО
СТІЙКО РОЗВИВАЄТЬСЯ У НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ**

У статті розроблена конфігурація системи формування кадрового потенціалу глобальних корпорацій, яка стійко розвивається у національній економіці України. Ідентифіковано тенденції управління людськими ресурсами. Визначено форми зовнішнього забезпечення глобальних корпорацій підготовленими трудовими ресурсами та внутрішнього організаційного розвитку персоналу на внутрішньофірмовому ринку праці.

Ключові слова: система, концепція, розвиток, кадровий потенціал, глобальна корпорація, персонал, людські ресурси, трудові ресурси, управління розвитком персоналу.

**Sardak S.E. CREATION OF THE STEADILY DEVELOPING SYSTEM OF FORMATION OF THE STAFF POTENTIAL OF THE
GLOBAL CORPORATIONS IN THE NATIONAL ECONOMY OF UKRAINE**

In this article, the configuration of sustainably developing system of personnel potential formation of global corporations in the national economy of Ukraine is developed. The trends of human resource management are identified. The forms of global corporations external provision by trained labor resources and staff development inside organization on internal labor market are defined.

Keywords: system, conception, development, staff potential, global corporation, staff, human resources, labor potential, staff management development.

Постановка проблеми. В історически сформованих умовах сучасного функціонування світової економіки, актуальною проблемою для всіх суб'єктів господарювання є розробка механізму забезпечення їх конкурентоспособності та стратегічної стійкості розвитку. Особливо актуальним цей питання стає в епоху «економіки знань» для глобальних корпорацій, так як його рішення вимагає використання складних та адаптивних систем, комплексно охоплюючих багатоманітні ресурсні та процесні складові, залежні, але в той же час, суттєво впливаючі на розвиток національних економік [1-3].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Авторське дослідження даної проблематики здійснювалося, що її головною складовою є людські ресурси, а основним процесом – управління розвитком людських ресурсів [4]. Відповідно, способом забезпечення конкурентоспособності та стратегічної стійкості розвитку глобальної корпорації є проектування та впровадження стійко розвиваючої системи формування кадрового потенціалу.

Науково-методичні та прикладні аспекти формування кадрового потенціалу організацій досліджено в роботах І. Р. Бузько [5], Л. В. Вербовської [6], Н. Л. Гавкалової [7], Е. А. Дергачёвой [8], Р. Р. Зелінського [9], О. А. Немашкало [5], В. І. Охоти [10]. Однак в даний час, нами констатується відсутність методології системного проектування кадрового потенціалу глобальних корпорацій в сучасних умовах розвитку національної економіки України. Існуючі в теорії та практиці численні розробки в

даній сфері не мають комплексного характеру, не дають можливості їх швидкої адаптації, ефективного застосування та не забезпечують взаємодію сучасних вимог з сучасними потребами інтересів нинішніх власників, менеджерів, найманих персоналу та майбутніх людських ресурсів [4].

Постановка задачі. Головною задачею статті є розробка конфігурації стійко розвиваючої системи формування кадрового потенціалу глобальних корпорацій в національній економіці України. Цілі статті: ідентифікація тенденцій управління кадрами; визначення форм зовнішнього забезпечення компанії підготовленими трудовими ресурсами та внутрішнього розвитку персоналу на внутрфирменному ринку праці; розробка концептуальних основ управління розвитком персоналу. При написанні статті використано системний підхід, методи аналізу, синтезу, узагальнення, абстрагування, мисленого експерименту, матричного представлення та обґрунтування.

Изложение основного материала исследования. При створенні стійко розвиваючої системи формування кадрового потенціалу глобальних корпорацій (транснаціональних, мультинаціональних корпорацій, міжнародних стратегічних альянсів, транснаціональних мереж, метакорпорацій і т.д.) в середині другого десятиліття ХХІ в. необхідно врахувати глобальні загрози, проблеми, виклики та тенденції розвитку суспільства, які, в свою чергу, формують нові вимоги до людських ресурсів в даний час і в майбутньому [4, с. 150-175]. Даний імператив відзначається експертами, визначившими глобальні мегатренди (в сферах: демографії, рас-

ширення возможностей для личности, высокоэффективных технологий, экономической взаимосвязи, государственного долга, изменения баланса сил в экономике, изменения климата, дефицита ресурсов, урбанизации [11]) и актуальные вопросы в области управления персоналом (лидерство будущего и развенчание мифа супергероя, изменение руководством правил HR-игры, преимущества разнообразия кадров, создание гибкого рабочего места, открытая организация управления персоналом, развитие кадрового потенциала, трансформация HR-функции для решения новых бизнес-задач, использование бренда на рабочем месте, старение рабочей силы, управление производительностью труда, использование аналитики [12]). Все это подтверждает необходимость постоянной индивидуальной трансформации всех проектируемых системных конструкций в сфере стратегии и тактики формирования кадрового потенциала глобальных корпораций.

Поэтому для обеспечения конкурентоспособности и стратегической устойчивости развития глобальной корпорации необходимо создать устойчиво развивающуюся систему формирования кадрового потенциала, учитывающую формы внешнего обеспечения компании подготовленными трудовыми ресурсами и внутриорганизационного развития персонала на внутрифирменном рынке труда.

Внешнее обеспечение подготовленными трудовыми ресурсами должно предусматривать не менее трех форм.

Первая – это взаимодействие с институциональными субъектами сферы образования и переподготовки трудовых ресурсов (дошкольные учреждения, среднеобразовательные и специализированные школы, лицеи, профессионально-технические училища, курсовые комбинаты, центры занятости, колледжи, техникумы, институты, академии, университеты); заключение договоров о сотрудничестве, обмен опытом с преподавательским составом, обучение учащимся сотрудниками компании, соучастие в курсовых и дипломных работах студентов, привлечение студентов на прохождение практики, создание научных кружков и проведение консультаций, проведение экскурсий в компанию, совместных форумов, семинаров, круглых столов, организация конкурсов и олимпиад, профагитация на днях открытых дверей и ярмарках вакансий, профдиагностика учащихся, профотбор и трудоустройство выпускников.

Вторая – сотрудничество с субъектами научной деятельности (национальные академии, высшие учебные заведения, научно-исследовательские институты, инновационно-активные предприятия, инновационные центры, лаборатории, научные общества, творческие коллективы, ведущие ученые): заключение договоров о сотрудничестве, реализация совместных проектов, ознакомление с результатами исследований и пионерскими разработками, генерация и тестирование новых идей и проектов, проведение совместных научных исследований в сфере решения актуальных производственных проблем компании, проведение совместных конференций, совместные публикации (статьи, монографии, учебники), предоставление грантов, повышение квалификации сотрудников компании (базовое образование, последипломное образование, аспирантура, докторантура, соискательство), повышение квалификации внешних трудовых ресурсов и трудоустройство в компанию.

Третья – формирование связей с глобальными субъектами (международные организации, ассоциативные структуры, общества, клубы, партии, сред-

ства массовой информации, религиозные конфессии): идентификация глобальных вызовов, угроз, тенденций и проблем развития общества, заключение договоров о сотрудничестве и членство, доступ к информации, реализация совместных проектов, продвижение компании, торговых марок, продукции и сотрудников, поиск потенциальных сотрудников, поиск новых проектов.

Внутриорганизационное развитие персонала предполагает:

- применение глобального маркетинга человеческих ресурсов (определение потребности, требований к кандидатам, создание информационных баз данных, профориентацию, профдиагностику, поиск, набор, отбор);

- оптимизацию внутрифирменного рынка труда на основе: профадаптации, регламентации должностных полномочий, использования профессиограмм и карьерограмм, оптимизации кадрового движения и формирования кадрового резерва, профобучения, повышения квалификации, оценки и аттестации, выведения из трудового процесса;

- повышение продуктивности труда путем: корректировки системы оплаты труда и мотивации, саморазвития персонала, активизации рационализаторской, научной и педагогической деятельности, задействования инсорсинга и краудсорсинга.

С целью создания устойчиво развивающейся системы формирования кадрового потенциала глобальных корпораций функционирующих в Украине, нами предлагается сбалансировать человеческий потенциал и результаты труда каждого сотрудника в стратегическом периоде, в соответствии с требованиями руководства и реалиями бизнес среды. В основе данной системы лежит выделение и разграничение:

- зон ответственности: внешней среды (органы государственной власти, институциональные субъекты, рынки, органы местного самоуправления и т.д.), корпорации (конкретной компании), трудовых ресурсов (конкретного сотрудника компании);

- минимальных критериев к управлению развитием персонала в должности (качество выполняемой работы, квалификационные требования, критерии оценивания качества труда и субъекты оценивания, режим работы, формы профессионального развития работника за средства компании, оплата труда, стаж работы по специальности, знание языков, результаты в сфере профессиональной деятельности, формы саморазвития, творческое участие в развитии компании);

- уровней развития сотрудника в должности (один идентификационный уровень, как форма временного сотрудничества и девять уровней для персонала компаний).

Рекомендованная схема концептуальных требований к управлению развитием персонала глобальных корпораций, адаптированная к современным условиям украинского рынка труда, представлена в таблице 1.

Предлагаемую систему рекомендуется взять за основу при проектировании всех внутрикорпоративных процедур в сфере управления персоналом (прогнозирование, планирование, рекрутинг, профессиональной адаптации, внутриорганизационного движения, администрирования, мотивирования, оценивания, развития и выведения из трудового процесса). Её применение глобальными корпорациями позволит справиться с высокой скоростью изменений во внешней среде, обеспечить стратегическую устой-

Таблиця 1

Концептуальні вимоги до управління персоналом в компанії

№	Зона відповідальності	Мінімальні критерії	Уровні розвитку співробітника в компанії									
			Ідентифікаційний	1 рівень	2 рівень	3 рівень	4 рівень	5 рівень	6 рівень	7 рівень	8 рівень	9 рівень
1.	Внешня среда Компанія	Качество выполняемой работы	0 уровень	1 уровень	2 уровень	3 уровень	4 уровень	5 уровень	6 уровень	7 уровень	8 уровень	9 уровень
2.	Внешняя среда Компания	Квалификационные требования	Нет требований	Нет требований	Бакалавр	Бакалавр Прожождение не менее 1 тренинга по специальности	Бакалавр Прожождение тренингов по специальности	Магистр (специалист) Прожождение личных тренингов	Магистр (специалист) Целевые тренинги Стажировки	Целевые тренинги Стажировки	Магистр (специалист) по специальности Целевые тренинги Стажировки	Получение образования в ВУЗе во время работы в компании или присуждение ученой степени
3.	Компания	Критерии оценки качества труда (субъекты оценивания)	Выполнение договорных обязательств (руководители проектов и/или структурных подразделений, топ-менеджеры и собственники)	Выполнение не посредственных должностных обязанностей (руководители проектов и/или структурных подразделений)	Личный вклад в результаты функционирования проекта и/или структурного подразделения (руководитель проекта и/или подразделения)	Личный вклад в результаты функционирования проекта и/или структурного подразделения (руководитель проекта и/или подразделения)	Личный вклад в результаты функционирования проекта и/или структурного подразделения (руководитель проекта и/или подразделения)	Личный вклад в результаты функционирования проекта и/или структурного подразделения (руководитель проекта и/или подразделения)	Результаты функционирования проектов и/или структурных подразделений (руководитель проекта и/или подразделения)	Результаты функционирования проектов и/или структурных подразделений (руководитель проекта и/или подразделения)	Результаты функционирования компании (собственники топ-менеджеры)	Оценка вклада в стратегическое развитие компании (собственники топ-менеджеры)
4.	Компания	Режим работы	Договорной	Стандартный	Стандартный	Стандартный	Стандартный	Стандартный	Стандартный	Стандартный	Гибкий график	Индивидуальный график
5.	Компания	Обязательные формы профессионального развития работника за средства компании	В рамках текущих договорных обязательств	База знаний, общение с наставником	База знаний, общение с наставником	База знаний, общение с коллегами, тренинги	База знаний, общение с коллегами, тренинги, участие во внутренних и внешних конференциях	База знаний, тренинги, участие во внутренних и внешних конференциях, курсы, стажировки	База знаний, тренинги, участие во внутренних и внешних конференциях, курсы, стажировки	База знаний, тренинги, участие во внутренних и внешних конференциях, курсы, стажировки	База знаний, тренинги, участие во внутренних и внешних конференциях, курсы, стажировки	Индивидуальные программы развития
6.	Компания	Оплата труда*	Договорная	Ставка К=0,5	Ставка К=0,65	Ставка К=0,75	Ставка К=0,85	Средняя по рыночному квартальному труду (в городе работы)	Ставка К=1,15	Ставка К=1,25	Ставка К=1,35	Ставка К=1,5
7.	Компания	Стаж работы по специальности (в компании или вне ее)	Нет требований	Нет требований	6 месяцев	1 год	2 года	3 года	4 года	5 лет	7 лет	10 лет
8.	Сотрудник	Знание языков	Нет требований	Русский язык в совершенстве, украинский свободный, английский язык уметь читать и переводить со словарем	Украинский и русский в совершенстве, английский язык уметь разговаривать на бытовые и профессиональные темы <A1	Украинский и русский в совершенстве, английский (Starter) A1	Украинский и русский в совершенстве, английский (Elementary) A2	Украинский и русский в совершенстве, английский (Pre-intermediate) A2+	Украинский и русский в совершенстве, английский (Pre-intermediate) B1	Украинский и русский в совершенстве, английский (Intermediate) B1+	Украинский и русский в совершенстве, английский (Upper Intermediate) B2	Украинский и русский в совершенстве, английский (Advanced) B2+, C1, C2

Окончание таблицы 1

9.	Качественное выполнение должностных обязанностей	Аккумуляция знаний и технологий в проекте и/или подразделении	Качественное выполнение должностных обязанностей	Качественное выполнение должностных обязанностей	Качественное выполнение должностных обязанностей	Качественное выполнение должностных обязанностей	Качественное выполнение должностных обязанностей	Качественное выполнение должностных обязанностей	Качественное выполнение должностных обязанностей	Качественное выполнение должностных обязанностей	Качественное выполнение должностных обязанностей	Качественное выполнение должностных обязанностей	Качественное выполнение должностных обязанностей
	В рамках текущих договорных обязательств	Качественное выполнение должностных обязанностей	Качественное выполнение должностных обязанностей	Качественное выполнение должностных обязанностей	Качественное выполнение должностных обязанностей	Качественное выполнение должностных обязанностей	Качественное выполнение должностных обязанностей	Качественное выполнение должностных обязанностей	Качественное выполнение должностных обязанностей	Качественное выполнение должностных обязанностей	Качественное выполнение должностных обязанностей	Качественное выполнение должностных обязанностей	Качественное выполнение должностных обязанностей
10.	Сотрудник	Сотрудник	Сотрудник	Сотрудник	Сотрудник	Сотрудник	Сотрудник	Сотрудник	Сотрудник	Сотрудник	Сотрудник	Сотрудник	Сотрудник
11.	Сотрудник	Сотрудник	Сотрудник	Сотрудник	Сотрудник	Сотрудник	Сотрудник	Сотрудник	Сотрудник	Сотрудник	Сотрудник	Сотрудник	Сотрудник

Примечания:

¹ нулевой уровень устанавливается для внешних человеческих ресурсов (испытательный срок, практика, фриланс, временное сотрудничество) во время которого идентифицируются показатели развития для дальнейшего трудоустройства или прекращения сотрудничества;

² основной расчет показателей развития персонала в должности является пятый уровень, который должен идентифицироваться по усредненным показателям на рынке труда, где работает данный сотрудник и уточняться ежеквартально.

чивость и конкурентоспособность, за счет сбалансирования корпоративных требований, возможностей и интересов.

По нашему мнению, конфигурация системы формирования кадрового потенциала глобальной компании предусматривает:

- осознание собственниками и топ-менеджерами компании стратегических ориентиров развития (видения, миссии, задач, целей), их концептуализацию и разъяснение персоналу;
- определение сфер действий во внешней и внутренней среде компании;
- применение позитивистских принципов глобального взаимодействия (справедливости, уважения, добросовестности, научности, адаптивности);
- идентификацию внешних и внутренних субъектов взаимодействия; постоянную работу функциональных подсистем;
- формирование оптимальных структур (прежде всего, структуры персонала, структуры кадрового резерва, организационных структур управления, структуры корпоративных процессов);
- использование соответствующих инструментов (договоров, совещаний, встреч, конференций, форумов и т. д.);
- регламентацию процедур взаимодействия в виде внутрикорпоративных документов (положений, инструкций, регламентов, распоряжений, актов, форм отчетности, приказов, журналов и прочего);
- оптимальное сочетание методов управления персоналом (административных, экономических, правовых, социально-психологических) при принятии управленческих решений;
- реализацию объединительной, общих и конкретных функций управления в управленческих процессах;
- охват всех управленческих уровней (личностного, микроуровня, мезоуровня, макроуровня и глобального) в иерархизированной среде системы человеческой жизнедеятельности;
- разграничение форм управленческого воздействия на развитие человеческих ресурсов по степени жесткости на самоуправление, управление, регуляцию и координацию;
- разработку и реализацию моделей проектов компании.

Выводы. Разработка и внедрение системы управления развитием персонала глобальной корпорации требуют дальнейшей концептуализации подходов к проектированию подобных системообразующих те-

оретических и прикладных основ, что должно сопровождаться поэтапными формами взаимодействия между представителями политической, экономической и научной элиты, трудовых коллективов, общественных организаций, средств массовой информации и широких слоев населения с целью создания прогрессивных, гуманных и социализированных конструкций.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Глобальное экономическое развитие: тенденции, асимметрии, регулирование : моногр. / Д. Лукьяненко, В. Колесов, А. Колот, Я. Столярчук [и др.]; под науч. ред. профессоров Д. Лукьяненко, А. Поручника, В. Колесова. – К. : КНЭУ, 2013. – 466 с.
2. Управление знаниями / Пер. с англ. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2006. – 208 с.
3. Шабаліна Л. Аналіз впливу транснаціональних корпорацій на економіку України / Л. Шабаліна, М. Корнейченко // Економіка. – 2012. – № 3. – С. 59-64.
4. Сардак С.Е. Управлінсько-регуляторні аспекти розвитку людських ресурсів в умовах глобалізації : моногр. / С.Е. Сардак. – Д. : Вид-во ДНУ, 2012. – 460 с.
5. Бузько І.Р. Кадрове забезпечення діяльності міжнародних бізнес-структур / І.Р. Бузько, О.А. Немашкало [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/vsunu/2012_11_1/Buzko.pdf.
6. Вербівська Л.В. Процес формування та ефективне використання кадрового потенціалу ТНК / Л.В. Вербівська, І.І. Баєва, Ю.М. Повержук [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bsfa.edu.ua/PDF7/verbivska_poverzhuk_baeva_tezy.pdf.
7. Гавкалова Н.Л. Кадровий потенціал як основа розвитку кадрового менеджменту / Н.Л. Гавкалова // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. – 2014. – № 3. – С. 4-14.
8. Дергачёва Е.А. Кадровая политика в стратегиях транснациональных корпораций / Е.А. Дергачёва // Вестник Брянского государственного технического университета. – 2007. – № 3. – С. 74-75.
9. Зелінський Р.Р. Методичні підходи до оцінки інтелектуального потенціалу підприємства / Р.Р. Зелінський // Вісник Хмельницького національного університету, 2014. – № 3, Том 2, С. 54-60.
10. Охота В.І. Сучасні проблеми управління трудовим потенціалом вітчизняних ТНК / В.І. Охота // Бізнес Інформ. – 2014. – № 1. – С. 168-173.
11. Майбутня держава 2030 : Глобальні мегатренди та їхній вплив на уряди [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.kpmg.com/UA/en/IssuesAndInsights/ArticlesPublications/Documents/Future_State_2030_UA_v2.pdf. – Загл. с екрана.
12. Расширяя горизонты. Тенденции в области управления персоналом – 2013 [Электронный ресурс]. – Режим доступу : http://www.deloitte.com/assets/Dcom-Russia/Local%20Assets/Documents/Consulting/Tendencii_v_oblasti_upravleniya_personalom.pdf. – Загл. с екрана.

УДК 338.1:338.48

Семенов В.Ф.*доктор економічних наук,
професор кафедри економіки та управління туризмом
Одеського національного економічного університету***Жупаненко А.В.***викладач кафедри економіки та управління туризмом
Одеського національного економічного університету*

ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК НЕЯВНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ РЕКРЕАЦІЙНО-ТУРИСТИЧНОЇ СФЕРИ

У статті теоретично осмислено поняття «неявна інфраструктура рекреаційно-туристичної сфери». Проаналізовано господарські функції окремих елементів неявної інфраструктури – санаторно-курортних закладів та зоологічних парків. На базі домінуючих функцій зоологічних парків розкрито особливості їхнього економічного розвитку.

Ключові слова: неявна інфраструктура, зоологічний парк, рекреаційно-туристична сфера, санаторно-курортні заклади.

Семенов В.Ф., Жупаненко А.В. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ НЕЯВНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ РЕКРЕАЦИОННО-ТУРИСТИЧЕСКОЙ СФЕРЫ

В статье теоретически осмыслено понятие «неявная инфраструктура рекреационно-туристической сферы». Проанализированы хозяйственные функции отдельных элементов неявной инфраструктуры – санаторно-курортных учреждений и зоологических парков. На основании доминирующих функций зоологических парков раскрыты формы реализации их экономического развития.

Ключевые слова: неявная инфраструктура, зоологический парк, рекреационно-туристическая сфера, санаторно-курортные учреждения.

Semenov V.F., Zhupanenko A.V. ECONOMIC DEVELOPMENT OF LATENT INFRASTRUCTURE IN THE SPHERE OF TOURISM AND RECREATION

The article considers the terms: latent infrastructure of recreation and tourism sphere. Analysis of the economic functions of particular elements of latent infra-structure as health resorts and zoological parks is performed. On the basis of the dominant functions of zoological parks the forms of their economic development are described.

Keywords: latent infrastructure, zoological park, sphere of recreation and tourism, health resorts.

Постановка проблеми. У рекреаційно-туристичній сфері національного господарства України в сучасних умовах зростає необхідність розробки нових підходів до регулювання економічного розвитку багатофункціональних господарюючих суб'єктів, які одночасно виконують як основні, так і допоміжні економічні види діяльності в залежності від того, з боку якої сфери або спеціалізованої галузі їх розглядати. Такими суб'єктами є, наприклад, зоологічні парки, спеціалізація основного економічного виду діяльності яких є природоохоронна функція. Поряд з виконанням ролі елемента явної у даному випадку екологічної інфраструктури зоопарки виконують роль елемента «неявної інфраструктури» як системи, основне призначення якої полягає у створенні умов для виробництва рекреаційно-туристичних послуг, що полягає у екскурсійному та іншому обслуговуванні відвідувачів, що приносить дохід і, власне, призводить до переважання неявного аспекта інфраструктурного становища зоопарку над явним. Саме тому особливості актуальності набувають питання, пов'язані з державним регулюванням економічного розвитку неявних інфраструктурних елементів, ефективне функціонування яких є важливою умовою ефективності рекреаційно-туристичної сфери.

У даному зв'язку в роботі запропонований підхід, що дозволяє розглядати особливості розвитку елементів інфраструктури в залежності від основи, щодо якої інфраструктура реалізує свою допоміжну функцію. У якості такої основи ми розглядаємо наявні природні ресурси природоохоронного призначення як явну екологічну інфраструктуру (спеціально створена для природоохоронного підприємства), через особливості характеру її функціонування, пов'язаних

із задоволенням внутрішніх потреб суб'єктів, що здійснюють економічну діяльність. При цьому на цю явну інфраструктуру держава або місцеве самоуправління має безпосередній управлінський вплив, оскільки процес ефективного функціонування підприємств неможливий без реалізації функцій управління, контролю та стимулювання діяльності усіх внутрішніх підрозділів зоопарків. Разом з цим у зоопарку сформована і функціонує інфраструктура, що забезпечує процеси життєдіяльності даної території і одночасно створює умови для надання рекреаційних послуг. Тобто поряд із традиційно притаманними зоопаркам господарськими функціями (охорона природи та культурної спадщини, культурно-освітньою, науково-дослідною тощо) бурхливого розвитку набуває рекреаційно-туристична інфраструктурна діяльність, яка акумулює надходження значних додаткових коштів. При цьому на дану інфраструктуру рекреаційна сфера не має можливості постійно впливати, оскільки ці види економічної діяльності являють собою інфраструктурні елементи іншої сфери. Фактично, частково функціонуючи у рекреаційно-туристичній сфері, сьогодні низка підприємств різних галузей національного господарства перебувають у кризовому стані самоідентифікації, спричиненому недостатнім вивченням ролі та значення їхніх господарських функцій. Зазначені проблеми свідчать про актуальність обраної теми та доцільність проведення даного дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематику існування багатофункціональних підприємств в рекреаційно-туристичній сфері ґрунтовно досліджували у своїх роботах вітчизняні та зарубіжні вчені: М.Б. Біржаков [1], А.М. Ветіт-

нев [2], К.О. Міхуринська [3] А. Бедворз та А. Бриман [4], А. Трайб [5], В. Фрост [6], С. Фуллер [7], К.Хеджинботом [8], М. Шаклі [9] та ін. Водночас, незважаючи на значну кількість робіт з цієї тематики, не сформовано єдиної думки, щодо визначення ролі неявної інфраструктурної функції в діяльності поліфункціональних підприємств та форм реалізації їхнього економічного розвитку.

Постановка завдання. Розробка нових підходів до розвитку неявної інфраструктури рекреаційної сфери визначила необхідність проведення дослідження особливостей функціонування зоологічних парків як видів економічної діяльності народного господарства, яким властивий неявний характер стосовно рекреаційної сфери.

Виклад основного матеріалу. В залежності від типу функціонального зв'язку з базисом інфраструктури рекреаційно-туристичної сфери можна умовно розділити на «явну» та «неявну». При цьому до першої групи належать види та підвиди економічної діяльності, які напряму пов'язані з рекреаційно-туристичною сферою (наприклад, тимчасове розміщування й організація харчування тощо), та підприємства, для яких ці види діяльності є основними, а до другої – багатфункціональні підприємства, які провадять одночасно декілька видів економічної діяльності.

Виконання одним підприємством одночасно декількох функцій свідчить про його багатфункціональність. Наприклад, санаторно-курортні заклади мають подвійну природу реалізації: здійснення лікувально-профілактичних заходів щодо покращення здоров'я населення та надання йому додаткових рекреаційно-туристичних послуг (харчування, проживання, організація дозвілля тощо). Потрійну природу реалізації сьогодні мають зоологічні парки: з одного боку, вони є складовим елементом національного природоохоронного простору, з другого – складовою системи науки та освіти з реалізацією права кожного громадянина на доступ до ресурсів зоологічного парку незалежно від рівня достатку, а з третього – локалізатором інвестиційної привабливості рекреаційно-туристичної сфери. Таким чином, нині зоологічні парки перебувають у стані кризи самоідентифікації, що полягає у трійстому трактуванні основної форми реалізації їхнього економічного розвитку, а саме: природоохоронна територія, музей або тематичний парк (рис. 1).

На наш погляд, види та підвиди економічної діяльності, які опосередковано належать до рекреаційно-туристичної сфери, раціонально розглядати як «елементами неявної інфраструктури», а зоологічні парки та санаторно-курортні заклади – як «об'єкти

неявної інфраструктури». Об'єкти неявної інфраструктури, на думку К.О. Міхуринської, – це «підприємства окремих видів та підвидів економічної діяльності регіону, а також матеріально-технічні споруди та об'єкти, які можуть мати різну форму власності та забезпечувати, як реалізацію своїх власних цілей, так і створювати умови для виробництва комплексної рекреаційної послуги» [3, с. 9].

Діяльність зоологічних парків має низку специфічних особливостей. По-перше, основними ресурсами зоологічних парків є біологічні, тобто тварини та рослини відіграють важливу роль в їхньому економічному розвитку, адже саме на базі цих ресурсів можливий розвиток всіх притаманних їм видів діяльності. Водночас наявність великої кількості тварин, у тому числі рідкісних та зникаючих, на балансі зоологічних парків накладає значну відповідальність на підприємців та державу за життя та благополуччя цих тварин.

По-друге, зоологічні парки несуть відповідальність за безпеку життя відвідувачів, що перебувають на території, та працівників. Наявність диких тварин відносить їх до об'єктів підвищеної небезпеки, тому перед ними постійно стоїть задача покращення заходів безпеки та вдосконалення засобів термінового контролю за подіями.

По-третє, пропозиція зоологічних парків обмежена їх територією. Крім того, більшість зоологічних парків розташовані під відкритим небом на значних площах, тобто для огляду всього розмаїття тварин відвідувачам необхідно пішки або на транспорті долати значні відстані. Тому гостро постає питання сезонності у відвідуваннях, яка характерна для усіх закладів рекреаційно-туристичної сфери. Однак у періоди низького сезону фактично неможливо закрити зоологічний парк, адже тварини потребують щоденного догляду протягом року.

По-четверте, зоологічні парки є штучно створеними природоохоронними об'єктами, основною метою яких є демонстрація тварин відвідувачам з освітньою, культурною та розважальною метою, а отже потребують створення належних умов для ефективної рекреації відвідувачів, у тому числі керування потоками відвідувачів та їх перерозподіл по території, визначення максимального рекреаційного навантаження тощо.

У ст. 35 Закону України «Про природно-заповідний фонд України» зазначено: «Зоологічні парки ... є природоохоронними культурно-освітніми та науково-дослідними установами» [10], що фактично виключає рекреаційно-туристичну функцію з наданням відвідувачам послуг харчування, катання

верхи на тваринах, реалізації сувенірної продукції тощо. На наш погляд, зоологічні парки являються елементами неявної інфраструктури рекреаційно-туристичної сфери, а отже, зазначене тлумачення потребує уточнень, адже фактично зоологічні парки є господарюючими суб'єкти будь-якої форми власності, які володіють колекціями диких тварин та здійснюють природоохоронну діяльність (вивчення, збереження, відтворення тварин) й розвивають на цій основі освітню та рекреаційно-туристичну діяльність, що **передбачає** публічний показ тварин та надання низки додаткових та супутніх послуг.

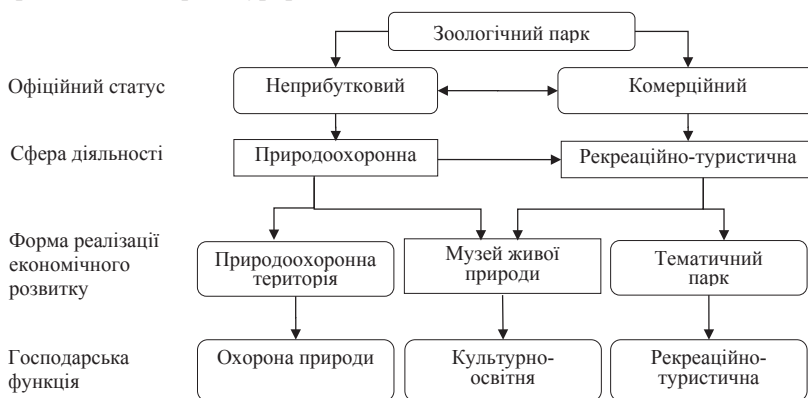


Рис. 1. Особливості господарських функцій зоопарків

Авторська розробка

Форма реалізації економічного розвитку зоологічних парків у вигляді природоохоронних територій є очевидною з огляду на те, що на їх територіях утримуються в неволі, або напіввільних умовах тварини з метою розмноження, реінтродукції (поверненні в дику природу) та демонстрації відвідувачам. Території зоологічних парків багато країн відносять до природно-заповідного фонду та охороняють як національне надбання.

З іншого боку, зоологічні парки є, так би мовити, «формою музею». Згідно з системою статистики культури ЮНЕСКО, термін «музей» визначається як: «некомерційний, постійний заклад, покликаний служити суспільству і цілям його розвитку, доступний для публіки, який займається придбанням, зберіганням, дослідженням, передачею та демонстрацією матеріального та нематеріального надбання людства і його оточуючого середовища з метою освіти, вивчення та розваг» [11, с. 89]. Крім музеїв як таких, ЮНЕСКО, визнає заклади, що демонструють живі експонати, наприклад, зоологічні сади, акваріуми, віварії, природні заповідники тощо, такими, що підпадають під це визначення. На думку В. Фроста, «основною відмінністю являється те, що експозиції зоопарків – живі» [6, с. 123].

В основу демонстрації тварин у зоологічних парках та музеях на початку ХІХ ст. було покладено системний метод, що передбачав систематизацію експонованих видів за науковим підходом. Це не дивно, адже у той час природничі історія перебувала на стадії «інвентаризації живого» [12, с. 22], а всі зусилля працівників зоопарків були спрямовані на «зоологічну систематику» з бажанням мати якнайбільше видів тварин кожного із представлених класів та родин. Таким чином, зоологічні парки, так само як і музеї, дотримувалися у своїй роботі логічного наукового раціоналізму. Споріднені тварини, наприклад, мавпи різних видів утримувалися групами, що являло собою оптимальну освітню експозицію [6, с. 124].

Сьогодні одним із найбільш популярних концептуальних підходів організації роботи зоологічного парку став тематичний, який передбачає групування тварин за ареалами їх походження. Саме цей підхід у поєднанні з комерційними інтересами підприємців трансформував їх у тематичні парки.

Перші думки про зоологічні парки як тематичні парки з'явилися на початку ХХІ ст. Американські вчені-дослідники П. Мейсон та В. Фрост зауважують, що фактично зоологічні парки є родоначальниками всіх тематичних парків, адже вони виникли значно раніше і їхня тема є всеосяжною – царство тварин [6, с. 125].

Тематичні парки фактично схожі на звичайні зоопарки, однак принципова відмінність полягає у наявності більшої кількості розважальних елементів та рекреаційно-туристських послуг. Зважаючи на їх значну популярність серед населення та спроможність генерувати значні доходи, їх кількість постійно зростає. Одночасно з цим вони піддаються нещадній критиці з боку прихильників традиційного музейного підходу, на думку яких анімація відвідувачів суперечить меті збереження тварин. Звичайно, функціонуючи як тематичні парки, зоопарки переносять основний акцент з задоволення потреб тварин на задоволення потреб відвідувачів, однак права тварин та умови їх утримання при цьому не ущемляються, а підтримуються у відповідності з міжнародними нормами та стандартами. Важливого значення при цьому набуває правовий статус тварин в зарубіжному законодавстві, у відповідності з яким тварини визна-

ються *суб'єктами права* [13] (зауважимо, що згідно з Цивільним кодексом України, глава 13 ст. 180 п.1, «тварини є особливим об'єктом цивільних прав. На них поширюється правовий режим речі, крім випадків, встановлених законом») [14].

Залежно від домінування певних господарських функцій у зоологічних парках можна виділити певні характерні риси, що характерні трьома типами зоопарків: природоохоронна функція – тип зоопарку «природоохоронна територія», культурно-освітня – «зоопарк-музей» та рекреаційно-туристична – «зоопарк-тематичний парк» (табл. 1).

Таблиця 1
Характерні риси зоологічних парків в залежності від їхніх домінуючих господарських функцій

Характерні риси	Господарська функція		
	Природоохоронна	Культурно-освітня	Рекреаційно-туристична
Колекція тварин	Середня	Велика	Мала
Оздоблення та облаштування експозицій	Змішані	Гратчасті	Імітація природи
Наукова робота з колекцією тварин	Велика	Велика	Середня та Мала
Розмаїття рекреаційно-тур. послуг	Мале	Середнє	Велике
Пропускна спроможність (відвідувачів на рік)	Мала	Середня	Велика
Вартість одного відвідування	Невелика	Невелика	Значна

Авторська розробка

Зоологічні парки є досить значущим фактором функціонування економіки міст, регіонів та навіть держав, адже вони створюють робочі місця, купують товари, матеріали та послуги, отримують валютні надходження через відвідувачів з-за кордону та створюють операційний прибуток, який зазвичай повертається у вигляді інвестицій у проекти розвитку зоопарків [5, с. 17].

Крім того, ці підприємства активно впливають на показники економічної активності на макроекономічному рівні, що виявляється у: збільшенні показників кількості та загальної вартості вироблених товарів та послуг на місцевому, регіональному та національному рівнях; зменшенні безробіття та формуванні попиту на кадри різної кваліфікації: в середньому один зоологічний парк працевлаштовує на постійну роботу з повним робочим днем до ста робітників (в тому числі з вищою освітою та із спеціальною технічною), а також постійно залучає на роботи з будівництва, реконструкції та ремонту об'єктів тимчасових працівників; формуванні локального попиту на товари та послуги, підштовхуючи місцевих підприємців до підприємницької активності, особливо в галузі сільського господарства, транспорту тощо; диверсифікації економік та подоланні диспропорцій регіонального розвитку, особливо якщо зоопарк розташовується в сільській місцевості на значному віддаленні від великих міст; впровадженні досягнень НТП у процеси догляду за територією та тваринами, обслуговування відвідувачів тощо; притоку валютних надходжень від відвідувачів.

Економічний розвиток зоологічних парків як об'єктів неявиної інфраструктури рекреаційно-туристичної сфери – це реалізація господарської частини туристичної політики держави щодо розвитку туристич-

тичної індустрії і суб'єктів туристичного ринку (у нашому випадку – зоологічних парків) та вдосконалення форм туристичного обслуговування громадян, надання додаткових послуг, створення додаткової рекреаційної інфраструктури і зміцнення свого економічного потенціалу.

У більшості країн світу державна туристична політика впроваджується безпосередньо через центральні органи виконавчої влади – національні туристичні організації, інші інститути, а також опосередковано за допомогою правових важелів, підтримки туристичної інфраструктури й міжнародної політики. Туристична політика має характерні риси загальної політики держави. Водночас існують і деякі специфічні фактори, що впливають на її формування: природні умови країни, розвиненість транспортної індустрії, соціальні фактори (умови життя людей, система відпусток), фактори, пов'язані зі створенням економічної основи для розвитку туризму (стабільні валютно-фінансові, зовнішньоекономічні відносини), правові фактори, пов'язані зі створенням і функціонуванням туристичного законодавства.

Висновки з проведеного дослідження. Результати проведеного дослідження свідчать, що сьогодні навколо сфери діяльності багатьох підприємств (в тому числі і зоологічних парків) склалася наукова дискусія, що викликана у першу чергу необхідністю визначення адекватної системи управління та відомчого підпорядкування цих установ. Очевидно, що розвитку туризму та рекреації передувало та сприяло саме природоохоронне призначення цих установ. Однак саме функціонування цих установ як об'єктів неявної інфраструктури рекреаційно-туристичної сфери дозволяє їм отримувати додаткові надходження коштів від реалізації рекреаційно-туристичних послуг. Розвиток зоопарків у контексті виконання ними ролі неявної інфраструктурної складової рекреаційно-туристичної сфери дозволить максимально ефективно реалізувати їхній економічний потенціал та, одночасно, задовольняти потреби рекреантів у їхніх послугах і також обґрунтувати необхідність удосконалення механізму регулювання

розвитку неявної інфраструктури у системі національного господарства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Биржаков М.Б. Введение в туризм. Издание 9-е, переработанное и дополненное / Биржаков М.Б. – СПб. : «Издательский дом Герда», 2007. – 576 с.
2. Ветитнев А.М. Курортное дело : учеб. пос. / Ветитнев А.М., Журавлёва Л.Б. – 2-е изд., стер. – М. : КНОРУС, 2007. – 528 с.
3. Міхуринська К.О. Розвиток неявної інфраструктури рекреаційного комплексу (на прикладі АР Крим) : автореф. дис. ... кандидата економічних наук : 08.10.01 / Міхуринська Катерина Олександрівна. – Сімферополь, 2004. – 26 с.
4. Beadworth A., Bryman A. The wild animal in late modernity: the case of the Disneyization of zoos / Alan Beadworth, Alan Bryman //
5. Tourist studies. – 2011. – № 1. – С. 83-104.
6. Tribe A. Captive wildlife tourism in Australia [Електронний ресурс] / Tribe A. // Wildlife tourism research report series: CRC for sustainable tourism, 2001. – № 14. – Режим доступу : <http://www.crctourism.com.au/wms/upload/resources/bookshop/14tribe3.pdf>.
7. Frost W. Zoos and tourism: conservation, education, entertainment? / Warwick Frost. – Great Britain : Short run press, 2011. – 262 p.
8. Fuller Stephen S. Economic Impact of Zoo and Aquarium Operations And Construction Spending [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.aza.org/uploadedFiles/About_Us/aza-economic-impacts-zoos-aquariums-final-2009.pdf.
9. Hagginbottom K. Wildlife tourism: impacts, management and planning / Karen Hagginbottom. – Australia : Common Ground Publishing Pty Ltd, 2004. – 277 с.
10. Shackley M. Wildlife tourism / Myra Shackley. – London : International Thomson Business Press, 1996. – 152 с.
11. Про природно-заповідний фонд України : Закон України № 2457-XII від 16.06.1992 р. [Електронний ресурс] // Відомості Верховної Ради України – 1992. – № 34. – С. 502-549. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2456-12/page>.
12. Система статистики культури ЮНЕСКО [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.uis.unesco.org/culture/Documents/framework-cultural-statistics-culture-2009-rus.pdf>.
13. Основы зоопарков и аквариумов / пер. с англ. ; под ред. К. Саусман. – М. : Московский зоопарк, 2007. – 370 с.
14. Волос А. Животные – субъект права? [Електронний ресурс] / Алексей Волос. – Режим доступу : <http://zakon.ru/Discussions/OneDiscussion/1982>.
15. Цивільний кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/435-15/page4>.

СЕКЦІЯ 4 ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 659

Кузьминчук Н.В.
доктор економічних наук,
завідувач кафедри економічної кібернетики
та маркетингового менеджменту
Національного технічного університету
«Харківський політехнічний інститут»

Куценко Т.М.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічної кібернетики
та маркетингового менеджменту
Національного технічного університету
«Харківський політехнічний інститут»

Кролевецька Ю.В.
магістр
Національного технічного університету
«Харківський політехнічний інститут»

ФОРМУВАННЯ ПОРТФЕЛЯ БРЕНДІВ СУЧАСНОГО ПІДПРИЄМСТВА

У статті досліджено сутність і значення портфеля брендів підприємства, визначено фактори формування конкурентної стійкості підприємств. Розглянуто найбільш поширені варіанти архітектури брендів і моделі управління відносинами між брендом і товаром. Визначено основні проблеми формування портфеля брендів та шляхи їх вирішення.

Ключові слова: бренд, портфель брендів, підприємство, конкурентна стійкість підприємства, архітектура портфеля брендів.

Кузьминчук Н.В., Куценко Т.М., Кролевецька Ю.В. ФОРМИРОВАНИЕ ПОРТФЕЛЯ БРЕНДОВ СОВРЕМЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье исследованы сущность и значение портфеля брендов компании, рассмотрены факторы формирования конкурентной устойчивости предприятий. Рассмотрены наиболее распространенные варианты архитектуры брендов и модели управления отношениями между брендом и товаром. Определены основные проблемы формирования портфеля брендов и пути их решения.

Ключевые слова: бренд, портфель брендов, предприятие, конкурентная устойчивость предприятия, архитектура портфеля брендов.

Kuzminchuk N.V., Kutsenko T.M., Krolevetska Y.V. MAKING A MODERN BUSINESS PORTFOLIO OF BRANDS

This article deals with the essence and importance of a business portfolio of brands and the factors of competitive business stability. The most wide-spread types of brand architecture and managing patterns between the brand and the product are researched, the main problems of making a business portfolio of brands and their solutions are defined in it.

Keywords: brand, brand portfolio, company, competitive sustainability of the enterprise architecture portfolio of brands.

Постановка проблеми. Нині підприємства стикаються з багатьма проблемами і труднощами. Щороку на ринку з'являється величезна кількість нових товарів; більшість товарних категорій представлені кількістю брендів, що обчислюються десятками і навіть сотнями. Підприємства почали приділяти значну увагу вдалому формуванню портфеля брендів, оскільки це забезпечує їм вихід на нові сегменти та ринки, додаткових споживачів, можливість створення нових товарів або модифікації старих.

Успішне формування портфеля брендів забезпечує стійку конкурентну перевагу, призводить до більш високої рентабельності і більш високих ринкових показників та допомагає перетворити підприємство з безособової структури в престижне і впізнаване.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні аспекти формування портфеля брендів розглядали у своїх роботах такі вчені-економісти, як: Д. Аакер та Е. Йохимштайлер [1], Ж.-Н. Капфера [2], Ф. Котлер [3], М. Портер [4], В. Третяк [5], Б. Ванекен [6], П. Темпорал [7], А. Стась [8], А. Ел-

вуд [9], Б. Шміт [10] та ін. Незважаючи на значну кількість наукових праць про брендінг, питання ефективного формування портфеля брендів сучасного підприємства залишаються не досить дослідженими і потребують більш ґрунтовного вивчення. Так, недостатньо опрацьованими залишаються питання з позиціонування й ефективного формування портфеля брендів, управління ним та ефективності взаємодії брендів у самому портфелі.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати мету дослідження, яка полягає в науковому обґрунтуванні теоретичних положень та розробці рекомендацій щодо формування портфеля брендів в умовах невизначеності та ризикованості зовнішнього середовища.

Виклад основного матеріалу дослідження. Перед кожним підприємством, яке прагне досягнути успіху на ринку, постає завдання ефективного формування та управління портфелем брендів, щоб розкрити потенціал кожного окремого бренду. Важливо, щоб кожен бренд уособлював важливі та цінні для людини якості.

Підприємство – самостійний суб'єкт господарювання, створений компетентним органом державної влади або органом місцевого самоврядування, або іншими суб'єктами для задоволення суспільних та особистих потреб шляхом систематичного здійснення виробничої, науково-дослідної, торговельної, іншої господарської діяльності в порядку, передбаченому Господарським кодексом та іншими законами [11].

У законах більшості країн використовується правове визначення, запропоноване Американською асоціацією маркетингу (англ. American Marketing Association), – «ім'я, термін, знак, символ, дизайн або комбінація всього цього, призначені для ідентифікації товарів або послуг одного продавця або групи продавців, а також для відмінності товарів чи послуг від товарів або послуг конкурентів».

Д. Аакер у книзі «Создание сильных брендов» вважає, що сильний бренд повинен мати зрозумілу ідентичність, тобто комплекс асоціацій, які розробник стратегії бренду прагне створити або підтримати. Адже ідентичність бренду – це уявлення про те, яким підприємство прагне створити цей бренд [12, с. 60]. Тож підприємство повинно розглядати свій бренд як товар, організацію, особистість, символ, сутнісні ознаки, яких обґрунтовано на рисунку 1.

Бренд як товар (межі товару: стрижневим елементом ідентичності бренду є його товарна основа, яка може викликати бажані та найбільш ймовірні асоціації; властивості товару: властивості можуть забезпечити функціональні, а іноді й емоційні вигоди для покупців. Вони можуть створити пропозицію цінності шляхом надання чого-небудь додаткового; якість-цінність: цінність збагачує концепцію залученням цінового аспекту; асоціації з ситуаціями використання; асоціації з користувачами; зв'язок з країною або регіоном).

Бренд як організація (основний акцент зроблено на організації, адже асоціації з організацією можуть надати більше емоційних вигод та вигод від самовираження, заснованих на повазі, захопленні або симпатії; деякі аспекти бренду можуть бути описані в одному контексті як властивості товару, а в іншому

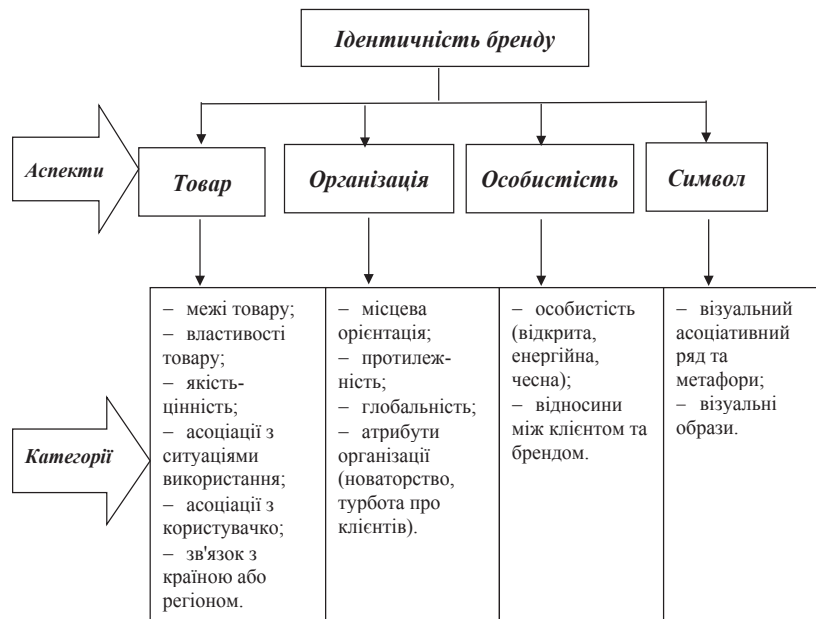


Рис. 1. Характеристика аспектів та основних категорій ідентичності бренду

– як властивості організації; властивості організації є більш постійними й міцними в конкурентному середовищі, ніж властивості товару).

Бренд як індивідуальність (персоніфікація здатна допомогти створенню більш сильного бренду: створення вигоди від реалізації потреби в самовираженні; індивідуальність бренду може бути основою його взаємовідносин з покупцем; індивідуальність здатна повідомити оточуючим про властивості товару, сприяти просуванню функціональних вигод; ставленню клієнтів до бренду).

Бренд як символ (сильний символ може забезпечити єдність і структуру ідентичності й полегшити впізнавання «з підказкою»/спонтанну згадуваність; візуальні образи; метафори або характеристики, які уособлюють функціональні, емоційні вигоди або вигоди задоволення потреби в самовираженні; яскрава спадщина і традиції).

У таблиці 1 представлено визначення поняття «портфель брендів» різними вченими-економістами. Аналіз сутності поняття «портфель брендів» показав, що його слід розуміти, враховуючи наявність конкурентних відносин економічних суб'єктів на ринку та конкурентних переваг фірми, які забезпечуються на-

Таблиця 1

Аналіз літературних джерел щодо визначення поняття «портфель брендів»

Автор, джерело	Визначення поняття «портфель брендів»
Д. Аакер [1]	Усі бренди або суббренди, приєднані до ринково-орієнтованих пропозицій продукту, враховуючи спільні бренди з іншими фірмами.
Ж.-Н. Капферер [2]	Комбінації міжнародних та локальних, слабких та сильних, нових та зрілих брендів; відповідь на особливі цілі домінування у товарній категорії, створення бар'єрів на шляху проникнення конкурентів у мережу розподілення, привертання уваги та формування лояльності споживачів.
Ф. Котлер [3]	Оцінка становища всіх «виробництв», котрі входять до складу фірми (під «виробництвом» можна розуміти товарний асортимент, бренди, відділи).
Б. Ванекен [6]	Сукупність брендів та суббрендів, котрі належать одній організації.
І. Биков [13]	Наявність у компанії декількох брендів.
О. Зозулев [14]	Сукупність усіх торгових марок та марочних ліній, котрі пропонує підприємство в рамках певної товарної категорії.
С. Старов [15]	Сукупність брендів, структурованих за певним принципом.

Портфель брендів – це поєднання брендів або суббрендів у портфелі підприємства, які структуровані за певною ознакою, орієнтовані на різні цільові групи і цінові сегменти та здатні адаптуватися під ринкову ситуацію з метою забезпечення конкурентної стійкості на ринку, привертання уваги та формування позитивного іміджу.

явністю в її портфелі сучасних, конкурентоспроможних і впізнаваних брендів. Отже, успішне формування портфеля брендів забезпечує стійку конкурентну перевагу, призводить до більш високої рентабельності і більш високих ринкових показників та допомагає перетворити підприємство з безособової структури у престижне і відоме. При цьому важливо забезпечити підприємству стійке конкурентне становище на ринку. Як зазначає автор у своїй роботі [16, с. 75], «конкурентна стійкість підприємства – здатність підприємства, порівняно з конкурентами, протистояти дестабілізуючому впливу факторів зовнішнього середовища». Зокрема виділяють зовнішні чинники й умови непрямого (економічні, соціальні, політичні, правові, науково-технічні, культурні, демографічні, природні, міжнародні чинники та умови підприємницької діяльності в країні) та прямого (банки, біржі, засоби масової інформації, суспільні організації, державні органи та ін.) впливу. Саме чинники прямого впливу є своєрідними провідниками впливу на фірму факторів непрямого впливу.

Однак О. Єфременко справедливо зауважила, що крім негативних факторів зовнішнього середовища на підприємство впливають фактори внутрішнього середовища, такі як: виробничі, маркетингові, фінансові, інноваційні, кадрові та організаційно-культурні, управлінські [17].

Основна мета розширення бренду – це забезпечення економічного росту підприємства, а мета портфеля брендів полягає в тому, щоб краще задовольняти потреби сегментованих ринків, тому будь-який перегляд такого портфеля порушує питання, які сегменти повинні бути збережені [18, с. 303].

Формування портфеля брендів дуже складний і довгий процес, оскільки в асортименті підприємства можуть бути десятки, а то й сотні марок.

Як правило, на основі материнського бренду підприємства створюють дочірні, які потім розкручують та розвивають. Та спершу слід визначити, які вигоди отримує підприємство від випуску такого бренду, яке його місце в ринковому сегменті, корпоративно-му портфелі та на ринку.

Ж.-Н. Капферер виявив шість моделей управління відносинами між брендом і товаром (або послугою) [18, с. 272]. Кожна модель визначає конкретну роль бренду, його статус, а також його відносини (номінальні та / або наочні) з товарами, визначеними цим брендом: товарний бренд (product brand); бренд товарної лінії (line brand); асортиментний бренд (range brand); зонтичний бренд (umbrella brand); вихідний бренд (source brand); підтримуючий бренд (endorsing brand).

Стратегія товарного бренду (product brand) передбачає присвоєння певного імені одному, і тільки одному товару (чи товарній лінії), а також одне-єдине позиціонування. При використанні такої стратегії кожен новий товар отримує власне ім'я бренду, яке належить тільки йому.

Стратегія товарної лінії (line brand) передбачає розширення асортименту успішного бренду, але при збереженні дуже близькою зв'язку з початковим товаром.

Асортиментний бренд (range brand) – означає випуск схожих за функціями товарів під однією назвою.

Коли підприємство випускає декілька різних груп товарів на окремі ринки під однією назвою, то воно застосовує стратегію зонтичного бренду (umbrella brand).

Стратегія вихідного бренду (source brand) ідентична стратегії зонтичного, але є одна суттєва різниця – кожен товар має марочне ім'я.

Підтримуючий бренд (endorsing brand) передає своє схвалення широкому різноманіттю товарів, які згруповані в рамках товарних брендів, брендів товарної лінії або асортиментних брендів. Підтримуючий бренд надає наукові та технічні гарантії, завдяки чому товарні бренди можуть приділяти більше уваги розкриттю інших аспектів своєї індивідуальності.

Архітектура брендів – це система організації та управління торговими марками компанії, з якої вона вийшла на ринок. Архітектура відображає маркетингову стратегію компанії [19, с. 25]. Архітектура брендів організовує і структурує портфель компанії шляхом визначення ролі кожного бренду, системи відносин між брендами в рамках портфеля однієї компанії і між різними моделями «продукт-ринку» [8, с. 15]. На практиці для характеристики портфеля брендів найчастіше застосовують варіанти архітектури марок (брендів), запропоновані видатним американським експертом Девідом Аакером, такі як: House of Brands (будинок брендів) і Branded House (будинок-бренд, або брендований будинок).

Класичним рішенням в рамках стратегії Branded House є випуск всієї продукції підприємства під одним корпоративним брендом, а House of Brands навпаки, використовує групу автономних брендів (мультибрендинг), які існують незалежно й орієнтовані на збільшення ринкової частки та максимізацію прибутку.

Дві основні моделі House of Brands і Branded House відрізняються взаємозв'язком брендів всередині портфеля: вони можуть бути незалежними, а можуть виходити під єдиним корпоративним брендом.

Якщо компанія прагне до охоплення різних цільових аудиторій, різних цінових сегментів, має можливість виробляти незв'язані між собою товари, то їй більше підійде вибір стратегії House of Brands, яка складається з окремих незалежних брендів. З іншого боку, підприємство, що вже має сильний корпоративний бренд і бажає перенести його силу на інші товари, може віддати перевагу стратегію Branded House.

Використовуючи ту чи іншу стратегію, підприємство може зіткнутися з такими труднощами, як: «канібалізм» брендів, погіршення репутації бренду, втрата брендом своїх позицій.

Це ще не всі можливі проблеми, з якими може зіткнутися підприємство, а лише найпоширеніші. Усі ці труднощі тягнуть за собою фінансові втрати.

«Канібалізм» брендів є основною проблемою будь-якого портфеля брендів. Суть процесу полягає в тому, що новий бренд переманює споживачів старого бренду того ж підприємства, а не конкуруючих (перерозподіл споживачів). Це призводить до ослаблення позицій одного з брендів. Для того, щоб уникнути подібної ситуації, перед випуском нового бренду, потрібно детально вивчити можливих споживачів та обрати таку цільову аудиторію, на яку ще не була спрямована діяльність підприємства.

Можливе також погіршення репутації бренду внаслідок виводу на ринок бренду, який не відповідає стратегічним цілям та місії підприємства. Наприклад, підприємство, яке займалося випуском безалкогольних напоїв, включає до свого асортименту алкогольні напої. Це може призвести до втрати частки споживачів.

«Канібалізм» брендів, погіршення репутації можуть призвести до втрати брендом своїх позицій, частки на ринку, що знизить доходи підприємства.

Для того, щоб уникнути подібних ситуацій, потрібно проводити аналіз брендів, які знаходяться у порт-

фелі підприємства, і їх цільових сегментів на основі маркетингових досліджень, адже саме споживачі вирішують успіх продукту (який повинен мати конкурентні переваги перед іншими аналогічними продуктами). Необхідно постійно шукати інноваційні стратегії та рішення, які дозволять досягти конкурентної переваги та зростання вартості портфеля брендів.

Висновки з проведеного дослідження. Понятійний апарат дослідження, який базується на системно-логічному визначенні сутності поняття «портфель брендів» дозволив сформулювати якісний науково-обґрунтований інструментарій, який дозволяє обрати ресурсне та аналітичне забезпечення процесу формування портфеля брендів. Під «портфелем брендів підприємства» слід розуміти поєднання брендів або суббрендів в портфелі підприємства, які структуровані за певною ознакою, орієнтовані на різні цільові групи і цінні сегменти та здатні адаптуватися до ринкової ситуації з метою забезпечення конкурентної стійкості на ринку, привернення уваги та формування позитивного іміджу.

У сучасних економічних умовах необхідно приділяти значну увагу питанням ефективного формування портфеля брендів, що дозволить зберегти свої позиції у конкурентній боротьбі у перспективі. На практиці для описання портфеля брендів найчастіше використовують варіанти архітектур марок, запропоновані видатним американським експертом Д. Аакером, такі як: House of Brands (будинок брендів) і Branded House (будинок-бренд, або брендований будинок). Подальшими дослідження у цьому напрямку є розробка науково-методичних підходів щодо ефективного формування та управління портфелем брендів підприємства в умовах мінливості та змінності зовнішнього середовища.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Аакер Д. Бренд – лидерство: новая концепция брендинга / Д. Аакер, Э. Йохимштайлер. – М. : Издательский дом «Гребенников», 2003. – 380 с.
2. Капферер Ж.-Н. Торговые марки: испытание практикой / Ж.-Н. Капферер. – М. : Издательский дом «Инфра-М», 2002. – 210 с.
3. Котлер Ф. Персональный брендинг: технологии достижения личной популярности / Ф. Котлер. – М. : Издательский дом «Гребенников», 2008. – 397 с.
4. Портер М. Конкурентная стратегия: методика анализа отраслей и конкурентов / М. Портер. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2006. – 454 с.
5. Третьяк В. Формування архітектури бренду [Електронний ресурс] / В. Третьяк. – Режим доступу: www.marketing.com.ru.
6. Ванзкен Б. Бренд-помощь: простое руководство, которое поможет решить проблемы брендинга / Б. Ванзкен. – СПб. : Питер, 2005. – 336 с.
7. Темпорал П. Эффективный бренд-менеджмент / П. Темпорал. – СПб. : Издательский дом «Нева», 2003. – 320 с.
8. Стась А. Архитектура брендов компании / А. Стась // Маркетинг и маркетинговые исследования в России. – 2000. – № 12. – С. 14–16.
9. Эллвуд Я. 100 приемов эффективного Брендинга / Я. Эллвуд. – СПб. : Питер, 2002. – 367 с.
10. Шмит Б. Эстетика маркетинга: стратегия менеджмента, создания бренда и имиджа компании / Б. Шмит, А. Симонсон. – М. : АСТ, 2005. – 395 с.
11. Господарський кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://rada.gov.ua/>.
12. Аакер Д. Создание сильных брендов / Д. Аакер. – М. : Издательский дом «Гребенников», 2003. – 340 с.
13. Быков И. Технологии брендинга / И. Быков. – СПб. : Факультет журналистики СПбГУ, 2009. – 70 с.
14. Зозульов О. Моделі брендингу: класифікація та стисла характеристика / О. Зозульов, І. Нестерова // Маркетинг в Україні. – 2006. – № 5(39). – С. 44–49.
15. Старов С. Управление брендами / А. Старов. – СПб. : Высшая школа менеджмента. – 2010. – 500 с.
16. Тридід О. Комплексна оцінка конкурентного статусу підприємства / О. Тридід // Економіка розвитку. – 2002. – №2(22). – С. 75–76.
17. Єфременко О. Конкурентостійкість підприємства: поняття та види [Електронний ресурс] / О. В. Єфременко // Вісник Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля. – 2010. – Ч. 2, № 2. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/VISUNU/2010_2_2/Efremenko.pdf.
18. Капферер Ж.-Н. Бренд навсегда / Ж.-Н. Капферер. – М. : Вершина, 2007. – 448 с.
19. Корзун А. Архитектура брендов как стратегический подход к формированию стоимости портфеля брендов компании / А. Корзун // Бренд-менеджмент. – 2006. – № 3. – С. 24–35.

УДК 336.113.1

Лісничук О.А.

старший викладач кафедри фінансів
Національного університету державної податкової служби України

ДЕРЖАВНА ФІНАНСОВА ПІДТРИМКА МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Проаналізовано сучасний стан інноваційного розвитку машинобудування України, розглянуто проблеми розвитку галузі на сучасному етапі, зокрема державного фінансування та впровадження інновацій, визначено тенденції інноваційного розвитку машинобудування у сучасних умовах державного фінансування.

Ключові слова: машинобудування, державне фінансування, обсяги виробництва, інновації, збиткові підприємства, перспективи.

Лісничук О.А. ГОСУДАРСТВЕННАЯ ФИНАНСОВАЯ ПОДДЕРЖКА МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ УКРАИНЫ

В статье проанализировано современное состояние машиностроения Украины, рассмотрены проблемы развития отрасли на современном этапе, а именно государственное финансирование и внедрение инноваций, определены тенденции инновационного развития машиностроения в современных условиях государственного финансирования.

Ключевые слова: машиностроение, государственное финансирование, объемы производства, инновации, убыточные предприятия, перспективы.

Lisnichuk O.A. STATE FINANCIAL SUPPORT OF MACHINE-BUILDING ENTERPRISES IN UKRAINE

The current condition of the innovation development of Ukraine's machine-building has been analyzed in the article. Also there have been considered the main issues of the branch development at the current stage, in particular state financing and innovation implementation. The latest trends of machine-building innovation development under the present conditions have been defined.

Keywords: machine-building, state financing, production volumes, innovation, loss-making enterprises, prospects.

Актуальність теми. Фінансові ресурси підприємств є одними із найважливіших для забезпечення їхньої діяльності видом ресурсів. Здатність фінансових ресурсів трансформуватися у матеріальні, інтелектуальні, технічні, інноваційні та інші види ресурсів обумовлює їх вагомість у фінансово-господарській роботі кожного промислового підприємства. Реалії як економіки України, так і, зокрема, її машинобудівної галузі свідчать, що нестача фінансових ресурсів негативно впливає на виробничо-господарську діяльність підприємств, спричиняє виникнення та зростання заборгованостей і також зменшує можливості фінансування подальшого розвитку підприємств. Особливої уваги заслуговують проблеми державного фінансування машинобудівних підприємств, у яких, на відміну від орієнтованих на споживчі ринки, виробничий цикл триваліший за термінами і вимагає більших обсягів інвестицій та фінансування. За цих обставин важливого значення набуває державна фінансова підтримка підприємств машинобудівної галузі.

Мета статті. Проаналізувати основні засади та визначити характерні риси державної фінансової підтримки розвитку машинобудівних підприємств України у період 2008–2013 рр., також дослідити роль та особливості державної фінансової підтримки розвитку машинобудівних підприємств України у забезпеченні підвищення ефективності їхньої діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у розвиток теорії та практики стосовно здійснення державної фінансової підтримки машинобудівних підприємств України зробили такі вчені, як: А.М. Александров, М.Д. Білик, І.О. Бланк, Л.Д. Бурак, О.Д. Василик, А.П. Воробйов, І.В. Грицай, А.І. Даниленко, А.Г. Загородній, С.Я. Огородник, В.М. Опарін, К.В. Павлюк, А.М. Поддєрьогін, О.Р. Романенко, В.М. Федосов та інші.

Аналізом основних тенденцій розвитку машинобудування України, інноваційно-інвестиційного розвитку займалися такі науковці, як: Б.М. Данилишин, В.М. Смельянов, Л.П. Клименко, Н.В. Тарасова, О.М. Чупир та інші.

Однак, незважаючи на системні наукові розробки, проблема фінансування, зокрема машинобудівного виробництва, й надалі залишається актуальною.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасний економічний розвиток України неможливий без першочергового відродження машинобудівної галузі, яка є джерелом забезпечення засобами праці. Саме рівень якості машинобудівної продукції, її відповідність сучасним вимогам, закладають основи розвитку інших галузей економіки. Галузь машинобудування виконує функції, які не притаманні жодній іншій галузі, а саме:

- інноваційно-технологічне оновлення виробництва;
- створення матеріально-технологічної бази для забезпечення обороноздатності країни;
- забезпечення відновлювального процесу в економіці;
- задоволення кінцевого попиту населення на товари та послуги;
- участь машинобудування у міжнародному розподілі праці [5, с. 143].

Машинобудівна галузь складається з підгалузей з виробництва машин і устаткування (механічного устаткування, машин і устаткування загального призначення, для сільського та лісового господарства, верстатів, інших машин та устаткування спеціального призначення, побутових приладів); електричного, електронного та оптичного устаткування; транспортного устаткування (автомобілів, причепів, напівпричепів, мотоциклів, літаючих апаратів, включаючи космічні, будування та ремонт суден) [7, с. 197].

У сучасних умовах ключовою складовою розвитку підприємств машинобудування має стати розробка стратегічних планів, які повинні комплексно враховувати внутрішні та зовнішні чинники, тенденції та особливості економічних процесів, які відбуваються в Україні та світі.

Машинобудівний комплекс України представлений сотнями підприємств різного масштабу та профілю діяльності, більшість з яких не працюють або завантажені не на повну потужність. Рівень продукції, яка випускається діючими підприємствами, зде-

більшого не відповідає міжнародним стандартам та не може конкурувати поряд із західними аналогами. Так, частка машинобудівної продукції у структурі експорту України складає 13,6%, що нижче світового рівня на 40,5%.

Проблемою залишається і відсутність достатнього обсягу державних інвестиційних ресурсів, необхідних для виведення машинобудівної промисловості на шлях інноваційно-конкурентного розвитку.

У вітчизняній науковій літературі виділяють різні методи фінансового забезпечення з метою розвитку підприємств. Так, у своїй роботі С.В. Онишко [6] визначає, що державні фінансові ресурси, спрямовані на розвиток суб'єктів господарської діяльності, варто розглядати як фундаментальний елемент у системі руху виробничих процесів підприємства. При цьому важливим є те, що державні фінансові ресурси виступають не тільки фактором забезпечення, а й стимулом до ведення виробничої діяльності. Цей метод може використовуватися при фінансуванні, наприклад, інноваційних проектів машинобудівного підприємства, з метою підвищення його виробничої ефективності та збільшення отриманого прибутку підприємства, а, разом із тим, й фінансового положення та інноваційного рівня держави.

Державне фінансування інновацій здійснюється у таких формах, як:

1. Фінансова підтримка високоефективних інноваційно-інвестиційних проектів.
2. Фінансування в рамках цільових програм.
3. Фінансування проектів у рамках державних зовнішніх запозичень.

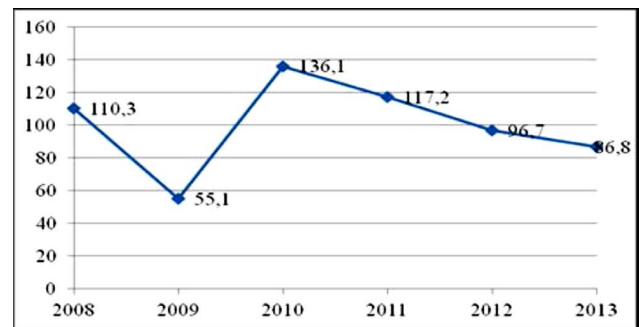
Але останнім часом через фінансову скруту вітчизняні машинобудівні підприємства прагнуть забезпечити свою потребу перш за все в основних засобах існування.

Подальший розвиток машинобудівної галузі залежатиме як від вдосконалення державної фінансової підтримки діяльності підприємств, так і від активності самих машинобудівних підприємств. Адже якщо підприємство ігнорує нововведення, то через деякий час ризикує стати неконкурентоспроможним, послабити свої позиції на ринку, втратити споживачів продукції, що у кінцевому результаті призведе до погіршення фінансового стану, виникнення кризових ситуацій і, як наслідок, можливого банкрутства. Саме тому особливу увагу слід звернути все ж таки на стратегічне планування інновацій, яке сьогодні є найбільш слабким місцем для більшості українських машинобудівних підприємств.

Державні програми інноваційного розвитку часто не забезпечують очікуваних результатів, міністерства і відомства, обтяжені соціальною необхідністю підтримки традиційних виробництв, не мають достатньо коштів для інноваційних перетворень, а недержавні комерційні установи все ще не можуть здійснювати довгострокові проекти, які б забезпечу-

вали базові технологічні зміни. Повільний розвиток машинобудівних підприємств у сфері інновацій тісно пов'язаний і з недосконалістю діючої системи оподаткування. Так, надмірний податковий тиск, спричинений необґрунтовано високими ставками податків на виробництво та імпорт інноваційної продукції, не лише значно сповільнює інноваційну активність товаровиробників, а й змушує багато із них йти у тінь з метою виживання [4, с. 36].

Відзначимо, що на даному етапі машинобудівна галузь України переживає не найкращі часи, про що свідчать дані щодо виробництва продукції за останні роки (мал. 1).



Мал. 1. Динаміка зміни обсягів виробництва продукції машинобудування, 2008–2013 рр., %

Згідно з даними рисунка 1, найбільш вдалими для машинобудування є 2008 та 2010-2011 рр., а найгіршим – 2009 р., коли обсяги виробництва продукції зменшилися відповідно до попереднього року майже удвічі. Тенденціями, що призвели до зменшення обсягів виробництва, можна вважати: зниження попиту на внутрішньому ринку, відсутність обігових коштів для розвитку виробництва, зниження світової інвестиційної діяльності, скорочення зовнішнього попиту на вітчизняну машинобудівну продукцію, а також втрати окремих зовнішніх ринків збуту. Підставами для зростання виробництва у 2008 та 2010 рр., на думку фахівців [7, с. 195], були:

- дешева, порівняно з низкою країн, високваліфікована робоча сила;
- достатке співвідношення ціни якості товарів;
- науково-технічні розробки, здійснені у попередні роки;
- вигреш експортерів від ревальвації євро у 2006–2008 рр.;
- недостатня жорсткість законодавства щодо природоохоронних заходів, що зменшило витрати на них, тощо.

Однак світова фінансова криза та її наслідки негативним чином позначилися на промисловому виробництві, зокрема машинобудівної галузі, і, починаючи з 2011 р., галузь демонструє стійке падіння обсягів виробництва. Ця негативна тенденція зберігається і

Таблиця 1

Частка збиткових підприємств машинобудування за роками, %

Галузь (підгалузь) / Роки	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Машинобудування	36,1	39,3	37,6	33,4	33	32,6
у тому числі:						
виробництво машин та устаткування	37,1	41,5	38,2	36,2	28,6	27,4
виробництво електричного, електронного та оптичного устаткування	33,9	36,1	35,2	30	30	31
виробництво транспортних засобів та устаткування	40,9	43,1	45,6	33,7	34,3	34,3

Джерело: [3]

у 2013 році. Зниження обсягів господарських операцій підприємств проявляється у зростанні боргів, нестачі грошових засобів, зростанні простроченої кредиторської заборгованості, зростанні кількості збиткових підприємств (табл. 1). Як видно із наведених даних (табл. 1), питома вага збиткових підприємств машинобудування є досить вагомою і складає більше третини від загальної кількості підприємств галузі. Найбільш збитковими є підприємства з виробництва транспортних засобів та устаткування, найменш збитковими – з виробництва електричного, електронного та оптичного устаткування.

Зазначимо, що, згідно з даними таблиці 1, найбільш успішно діяльність підприємств машинобудівного комплексу була у 2008 та 2011 рр., коли кількість збиткових підприємств становила 36,1% і 33,4% відповідно, тоді як у попередні роки частка збиткових підприємств складала 37-39%. Відповідно до статистичних даних [3], така негативна тенденція збереглася і у 2013 р., а питома вага збиткових підприємств за деякими напрямками діяльності машинобудівної галузі перевищила 47%. Також варто зазначити, що ситуація у промисловості є гіршою, а частка неприбуткових підприємств перевищує 40-45%. Як уже було зазначено вище, значну роль у збільшенні збиткових підприємств у машинобудуванні України відіграли дебіторська та кредиторська заборгованість. Так, у 2009 році порівняно з 2008 роком відбулося збільшення дебіторської заборгованості на 14593 млн грн та кредиторської на 22658,2 млн грн [8].

Зменшенню прибутковості підприємств машинобудівної галузі України сприяло і зменшення обсягу виробництва продукції. 2010 рік вважається періодом подолання кризових явищ, відновлення виробничих потужностей та нарощування обсягів виробництва (мал. 1). Про інноваційний розвиток галузі свідчить і зростання кількості інноваційно-активних підприємств (табл. 2) протягом 2008 та 2010 рр., коли їх кількість поступово збільшувалася.

У 2009 р. ситуація дещо погіршилася, але у 2010 р. почали відбуватися позитивні зрушення в даній ситуації, хоча з боку держави належна інноваційна підтримка була відсутня. Про відсутність державної допомоги у підтримці інноваційного розвитку підприємств свідчить кількість коштів, що виділяє держава – 1-2% від загального обсягу коштів. Основна частина коштів, що йде на впровадження інновацій – власні кошти підприємств (53-73%) [3]. Основною статтею інновацій сучасних машинобудівних підприємств є придбання нових машин, обладнання та програмного забезпечення – приблизно 70% від загальної кількості коштів, спрямованих на інноваційний розвиток підприємств. Важливу роль в цьому аспекті відіграла і активна стимулююча участь держави, що уособлювалася у розробці та прийнятті численних державних програм розвитку машинобу-

дівних підприємств, які мали і стимулюючий характер у контексті подолання кризових явищ. Серед таких програм на особливу увагу заслуговують такі:

- Державна програма розвитку міського електротранспорту на 2007–2015 роки, яка з-поміж іншого передбачає налагодження серійного виробництва сучасних трамвайних вагонів і тролейбусів, іншого обладнання для потреб галузі та збереження й розвитку електротранспортної інфраструктури та маршрутної мережі [1];

- Державна програма розвитку державних підприємств «Виробниче об'єднання Південний машинобудівний завод імені О.М. Макарова» і «Конструкторське бюро «Південне» імені М.К. Янгеля» [2];

Така недосконалість інноваційної політики в машинобудуванні гальмує процес створення конкурентоспроможної продукції і, як наслідок, – неспроможність забезпечити інші галузі економіки високоефективною власною продукцією, зайняти певну нішу світового машинобудування. Щоб змінити ситуацію на краще, потрібні чималі кошти.

Зауважимо, що сучасному машинобудівному комплексу України доводиться функціонувати в нестабільних політичних та економічних умовах і для виходу із цього кризового становища необхідно застосовувати ефективні механізми господарювання.

На жаль, проведені нами дослідження показують, що кількість машинобудівних підприємств, які займаються інноваційною діяльністю постійно скорочується; частка реалізованої інноваційної продукції у загальному обсязі – лише 3,5-4% (у 2000 р. кількість таких підприємств становила 6,8%); обсяг імпорту високотехнологічної продукції перевищує в рази розміри власного виробництва; наукоємність промислового виробництва знаходиться на рівні 0,3%.

Для виходу з цього становища необхідно:

- державне стимулювання процесу технічного та технологічного оновлення виробничих фондів;
- державне фінансування та матеріальне забезпечення фундаментальних досліджень;
- прогнозування тенденцій науково-технічного та інноваційного розвитку;
- розвиток пріоритетних галузей машинобудування.

Держава повинна концентрувати ресурси для реалізації пріоритетних напрямів науки і техніки, впроваджувати наукові досягнення в усі сфери суспільного життя, а також створити ринок наукової та науково-технічної продукції.

Висновки з проведеного дослідження. Машинобудівна галузь – галузь національної економіки, яка найбільше постраждала внаслідок світової фінансової кризи, проте має достатній природний та інтелектуальний потенціал. Сучасне машинобудування володіє достатнім потенціалом для забезпечення високотехнологічної модернізації національної економіки та її належний науково-технічний розвиток.

Таблиця 2

Кількість підприємств машинобудування, що займаються інноваційною діяльністю, %

Галузь (підгалузі)/ роки	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Машинобудування	21,2	21,1	22,2	24,5	24,7	24,9
у тому числі:						
виробництво машин та устаткування	17,8	18,4	19	21,5	21,5	20,9
виробництво електричного, електронного та оптичного устаткування	25,3	23,8	24,1	26,2	26	26,8
виробництво транспортних засобів та устаткування	23,8	24,3	28,7	30,7	31,5	32,1

Джерело: [3]

Основною проблемою на шляху до інноваційного розвитку є брак коштів, недостатньо ефективно їх використання, відсутність ефективних механізмів господарювання у сучасних невизначених умовах тощо. Також необхідно брати до уваги той момент, що саме держава повинна надати максимально можливу фінансову підтримку задля стабільного функціонування насамперед тих підприємств галузі, що нині перебувають у скрутному становищі на межі ліквідації, оскільки саме ця галузь є потужним виробником промисловості України.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про затвердження Державної цільової програми розвитку міського електротранспорту на період до 2017 року : Постанова Кабінету Міністрів України від 29.12.2006 № 1855 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1855-2006-p>.
2. Про затвердження Державної програми розвитку державних підприємств «Виробниче об'єднання Південний машинобудівний завод імені О.М. Макарова» і «Конструкторське бюро «Південне» імені М.К. Янгеля» : Постанова Кабінету Міністрів України від 10.04.2009 № 491 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/491-2009-p>.
3. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
4. Касич А.О. Стратегічні орієнтири інноваційного розвитку машинобудування України // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 7. – С. 32-40.
5. Кузык Б.Н., Яковец Ю.В. Интегральный макропрогноз инновационной технологической и структурной динамики экономики России на период до 2030 года / Б.Н. Кузык, Ю.В. Яковец. – М. : Институт экономических стратегий, 2006. – 432 с.
6. М. : Институт экономических стратегий, 2006. – 432 с.
7. Онишко С.В. Фінансове забезпечення інноваційної діяльності : [навч. посібник] / С.В. Онишко. – К. : КНТ, 2008 – 256 с.
8. Тарасова Н.В. Промисловість України: тенденції, проблеми, перспективи : монографія / Н.В. Тарасова, Л.П. Клименко, В.М. Ємельянов та ін. – Миколаїв : Вид-во ЧДУ ім. Петра Могили, 2011. – 320 с.
9. Чупир О.М. Тенденції розвитку машинобудівного комплексу України: сучасний стан і перспективи / О.М. Чупир // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2013. – № 43. – С. 99-103.

УДК 339.138:330.131.7

Логвінова О.П.

*кандидат економічних наук, доцент,
завідувач кафедри економіки підприємства та прикладної статистики
Інституту хімічних технологій
Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля*

РИЗИКИ ЗАСТОСУВАННЯ МЕТОДИКИ MYSTERY SHOPPING

Обґрунтовано доцільність застосування методики Mystery Shopping як засобу підвищення ефективності господарювання та обмеження ризику у діяльності підприємства. Визначено наявність ризику під час застосування методики Mystery Shopping. Запропоновано визначення терміну та встановлено основні чинники ризику застосування цієї методики, підходи до оцінки та обмеження притаманного їй ризику, що дозволить підприємствам успішніше застосовувати зазначену методику та поліпшувати свої ринкові позиції.

Ключові слова: продажі, оцінка якості сервісу, Mystery Shopping, таємний покупець, ризик, оцінка ризику, обмеження ризику.

Логвінова О.П. РИСКИ ПРИМЕНЕНИЯ МЕТОДИКИ MYSTERY SHOPPING

Обоснована целесообразность применения методики Mystery Shopping как средства повышения эффективности хозяйствования и ограничения риска в деятельности предприятия. Определено наличие риска при применении методики Mystery Shopping. Предложено определение термина и установлены основные факторы риска применения этой методики, подходы к оценке и ограничению присущего ей риска, который позволит предприятиям более успешно применять указанную методику и улучшать свои рыночные позиции.

Ключевые слова: продажи, оценка качества сервиса, Mystery Shopping, тайный покупатель, риск, оценка риска, ограничение риска.

Logvinova O.P. THE RISKS OF APPLICATION OF THE METHOD OF MYSTERY SHOPPING

Explicence of application of method of Mystery Shopping as facilities of increase of efficiency of management and limitation of risk in activity of enterprise is grounded. The presence of risk at application of method of Mystery Shopping is certain. Determination of term is offered and the basic factors of risk of application of this method, going, are set near an estimation and limitation of inherent by it risk which will allow enterprises more successfully to apply the indicated method and improve the market positions.

Keywords: sales, estimation of quality of service, Mystery Shopping, secret buyer, risk, risk estimation, limitation of risk.

Постановка проблеми. Розвиток національної економіки останніми роками відбувається за умов посилення кризових явищ, зокрема девальвації національної валюти, скорочення ВВП, зростання дефіциту держбюджету та зовнішнього боргу, прискорення темпів інфляції, ускладнення умов залучення кредитних ресурсів та ведення бізнесу в цілому, скорочення платоспроможності споживачів, зростання безробіття та соціальної напруженості тощо [16]. Не втрачають своєї дії й такі чинники,

як конкуренція, динамічність та індивідуалізація ринкового попиту, зростання вимог споживачів і все більші складності з підтримання їх лояльності до підприємства [5; 7].

Торговельні мережі стають все більш розгалуженими, а їх асортимент постійно оновлюється та розширюється як за рахунок введення нових базових товарів і послуг, так і за рахунок надання нових послуг сервісу під час продажу та після нього. Істотно посилюється вплив економічного ризику на діяль-

ність підприємств, що стримує можливості розвитку їх потенціалу та національної економіки [2; 6; 11].

Керівництво вітчизняних підприємств має враховувати дію цих чинників і шукати шляхи адаптації до умов господарювання, що змінюються, адже від цього залежать економічні результати їх функціонування на ринку.

На жаль, керівництво переважної більшості підприємств наразі змушене дотримуватися стратегії виживання та уникати істотних інновацій та перетворень, що зумовлює ризики втрачених можливостей і призводить до ще більшого погіршення економічних результатів діяльності підприємств і втрати їх ринкових позицій.

Водночас світова теорія та практика свідчать, що досить дієвим засобом покращення ринкових позицій і економічних показників діяльності підприємств є забезпечення реальної «клієнторієнтованості бізнесу», її підтримання та зростання, що сприятиме лояльності покупців до продукції (послуг) та підприємств, зменшенню витрат і зростанню прибутків. Результати досліджень показують, що витрати на підтримання лояльності постійних покупців набагато нижчі за витрати на залучення нових покупців, крім того, постійні покупці можуть майже без витрат з боку підприємства залучати нових покупців. Переважна більшість клієнтів підприємств втрачається саме через недостатній рівень сервісу, навіть за умов високої якості, технічної досконалості продукту, значних рекламних зусиль та інших рівних умов. Ця проблема все ще залишається досить гострою й на теренах роздрібних мереж, закладів харчування, готельного бізнесу та інших підприємств сервісу, зокрема, й нашої країни, незважаючи на певний шлях розвитку, пройдений цими підприємствами [3; 5; 7; 12; 15; 17].

Отже, підвищення сервісу є важливим джерелом покращення економічних показників діяльності, зростання конкурентоспроможності та забезпечення сталого економічного розвитку підприємства. Тому слід приділяти особливу увагу цьому питанню, що, на жаль, усвідомлюють керівники та працівники не всіх підприємств.

З-поміж заходів підвищення рівня сервісу останнім часом у всьому світі привертає до себе все більшу увагу науковців і практиків методика Mystery Shopping. Однак ця методика має низку особливостей, які необхідно враховувати для більш результативного її застосування. Однією із таких особливостей є ризик, який має численні джерела та може призводити до зменшення ефективності застосування методики, яка має багатьох прихильників, але досить часто можна спостерігати й негативні відгуки практиків про її застосування.

Щоб зменшити негативні наслідки ризику під час застосування методики Mystery Shopping, необхідно вивчити його чинники, дати оцінку небезпеки їх прояву, що слугуватиме основою для прийняття рішення про доцільність застосування цієї методики на конкретному підприємстві, та необхідність розробки та реалізації певних протиризикових заходів. Отже, необхідність вивчення сутності та особливостей прояву ризику під час застосування методики Mystery Shopping зумовлює актуальність теми статті.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Огляд доступних джерел з питань використання методики Mystery Shopping показує, що ці питання зазвичай висвітлюються в межах більш широких досліджень, зокрема, у наукових працях з питань маркетингу, в т.ч. маркетингових досліджень і активізації про-

дажів, логістики сервісного обслуговування, бенчмаркінгу та аутсорсингу [1; 3; 4; 13; 14]. Також є нечисленні наукові статті щодо окремих аспектів застосування цього методу, які зазвичай мають загальний описовий характер [5; 7; 8; 9; 10; 12; 15; 17]. Докладні методичні рекомендації щодо застосування цього методу рідко зустрічаються у відкритому доступі.

Питання ризику, пов'язаного із застосуванням даної методики, майже не висвітлені у спеціалізованих наукових працях, тому цей аспект є малодослідженим і потребує докладного вивчення. Водночас існує обширна теоретична й методична база ризик-менеджменту, положення якого певною мірою можуть бути використані при вивченні ризику застосування методики Mystery Shopping [2; 6; 11].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Значна роль методики Mystery Shopping як засобу покращення економічних показників діяльності, конкурентоспроможності та сталого розвитку з одного боку та значні прогалини у дослідженні теоретичних аспектів і нестача практичних рекомендацій щодо її використання з урахуванням притаманного ризику визначають необхідність докладнішого дослідження із зазначених питань та актуальність теми статті.

Постановка завдання. Метою даної статті є вивчення сутності ризику, пов'язаного із застосуванням методики Mystery Shopping.

Виклад основного матеріалу дослідження. Прийняття та реалізація будь-яких рішень суб'єктів господарювання неминуче пов'язане з невизначеністю та ризиком. Особливо гостро ця проблема постає щодо рішень, пов'язаних із економічним розвитком і необхідністю забезпечення стійких ринкових позицій підприємства. Водночас уникнення ризику спричиняє ризик втраченої вигоди, тому слід не уникати ризику взагалі, а шукати його розумні межі, ретельно обґрунтовуючи рішення, що приймаються, оцінюючи рівень ризику та його прийнятність для конкретних суб'єктів господарювання, а також розробляти й реалізовувати заходи зі зниження ризику. Аналогічні питання постають і щодо маркетингової політики продажів.

Проблема підтримання та подальшого нарощення продажів останнім часом все гостріше постає перед виробниками та торговельними підприємствами та закладами сфери послуг. Для вирішення цієї проблеми керівництву підприємств необхідно постійно докладати значних зусиль, застосовуючи різноманітні засоби, серед яких одним із найдієвіших є застосування методики Mystery Shopping («Таємний покупець»), яка передбачає проведення представниками спеціалізованих агентств моніторингу якості надання послуг за узгодженим із замовниками переліком критеріїв і надання замовникові результатів перевірки, котрі він вивчає та вживає відповідних заходів з виправлення встановлених у ході перевірки недоліків. Результати застосування цієї методики свідчать про значне зростання рівня сервісу на об'єктах, що перевіряються, і відповідне зростання продажів, що свідчить про її дієвість і доцільність більш активного застосування.

Розглядаючи заходи з підвищення сервісу на підприємстві як засіб протидії втраті покупців і відповідних доходів і прибутків, можна відзначити, що таким чином вони сприяють зниженню економічного ризику у діяльності підприємства та можуть розглядатися як засіб його обмеження. Результати оцінки якості сервісу є джерелом отримання додаткової інформації як

зсередини підприємства (оцінка ефективності персоналу та маркетингової політики підприємства), так і з-за його меж (оцінка конкурентів), що забезпечує відповідне зниження невизначеності та ризику.

Водночас застосування Mystery Shopping також пов'язане з ризиком, найбільш характерними проявами якого можуть бути відсутність істотного зростання продажів, прискорення плинності кадрів, зростання витрат підприємства та зменшення прибутків за умови застосування цієї методики. Тому необхідно детальніше вивчити сутність цього ризику, розглянути чинники його виникнення та оцінити небезпеку й прийнятність для підприємства, а також розробити протиризикові заходи з метою успішнішого застосування методики.

Перш за все, треба визначитися з тлумаченням даної економічної категорії. Ризик, пов'язаний із застосуванням методики Mystery Shopping, пропонується розуміти як небезпеку під час розробки й прийняття рішення щодо застосування цієї методики, її реалізації та оцінки й використання результатів конкретним суб'єктом господарювання.

Даний ризик виникає та діє поступово, закладається на початкових етапах застосування методики, і далі у міру просування до втілення конкретних заходів з проведення оцінки якості сервісу та прийняття й використання її результатів замовником. Даний ризик може істотно відрізнятися для окремих учасників, які взаємодіють у цьому процесі. Тому вважаємо за доцільне розглядати чинники ризику застосування Mystery Shopping за двома основними критеріями: за етапами застосування методики та за суб'єктами, що взаємодіють у процесі її використання.

На попередніх етапах, коли обґрунтовується рішення щодо доцільності використання методики у роботі підприємства, важливо перш за все визначитися з цілями її застосування. Оцінка може проводитися для контролю якості обслуговування, техніки продажів, конкурентного середовища, мерчандайзингу, популярності бренду, чесності, сумлінності та відданості співробітників, їх мотивації до високопродуктивної праці; встановлення причин відтоку клієнтів і погіршення економічних показників роботи підприємства; виявлення внутрішніх проблем і шляхів їх подолання. Загальна мета застосування методики полягає у забезпеченні лояльності споживачів, зростанні продажів, покращенні економічних показників діяльності та конкурентних позицій. Чітке встановлення цілей визначає дієвість результатів застосування методики. Застосування методики з каральною метою (штрафи, скорочення зарплати, звільнення працівників) зазвичай спричиняє зниження мотивації персоналу, зростання плинності кадрів та подальше погіршення якості сервісу.

Важливе значення має якість розроблених програм перевірки. Складність полягає в тому, що в кожному окремому випадку програма перевірки розробляється індивідуально. З одного боку, це дозволяє врахувати особливості та вимоги кожного замовника послуги, а з іншого боку, існує небезпека недооцінки важливих чинників, що призведе до отримання хибних результатів оцінювання.

Істотним чинником ризику є неправильне визначення частоти візитів таємних покупців, оскільки епізодичні чи одиничні перевірки не забезпечуватимуть достатніх результатів і в такому разі є недоцільними. Тому оцінка якості сервісу має проводитися досить часто.

Важливим чинником ризику є залучення до проведення перевірки нетипових представників цільової

аудиторії, що одразу привертає увагу продавців і зумовлює викривлення результатів. Особливо це стосується сектора престижних товарів (послуг), де неприродний зовнішній вигляд чи поведінка таємного покупця виказує нещирість його намірів і спричиняє недостовірні результати оцінки.

Також значну проблему можуть становити недостатньо підготовлені таємні покупці, які не дотримуються деяких важливих аспектів перевірки або роблять її поспіхом, або навпаки, надто ретельно, що також викликає підозри та неадекватну реакцію у персоналу. Важливо забезпечити коректне відображення отриманої таємним покупцем інформації під час перевірки. Помилки та упущення після перевірки виправити досить складно, але вони досить істотно позначаються на достовірності результатів.

Отримані результати перевірки також мають використовуватися коректно: незацікавленість у вивченні причин встановлених порушень, несправедливі каральні заходи щодо персоналу та психологічний тиск замість роз'яснень та довірливої бесіди можуть створювати тимчасову негативну мотивацію, але у довгостроковій перспективі такі заходи не забезпечуватимуть покращення економічних показників. Також вивчення результатів застосування методики дає змогу оцінити доцільність і конкретні форми її використання у майбутньому.

Варто відзначити й відмінності у рівні ризику для окремих учасників застосування методики Mystery Shopping.

Так, замовник даної послуги ризикує втратити кошти, не отримати адекватних результатів перевірки та не досягти визначених цілей застосування методики, отже ризик замовника полягає у недієвості методики як засобу підвищення ефективності діяльності.

Агентство з надання відповідних послуг ризикує втратити клієнта та дохід і частку на ринку, що можна охарактеризувати як репутаційний ризик, який є дуже важливим для подібних агентств і в кінцевому підсумку призводить до неефективності його діяльності.

Особи, які виконують ролі таємних покупців, ризикують не отримати оплату за значні порушення у ході проведених перевірок та втратити пропозиції щодо співробітництва з боку агентств у майбутньому. Однак роботу у якості таємних покупців часто виконують непрофесіонали, які є представниками відповідних цільових аудиторій, але розглядають цю роботу як додаткове тимчасове джерело доходів і не намагаються ретельно виконувати всі інструкції щодо оцінювання. До того ж зазвичай розмір винагороди є незначним, що зумовлює недостатню мотивацію до якісного проведення оцінки і слугує істотним чинником ризику для всіх суб'єктів.

Кількісно оцінити ризик застосування методики Mystery Shopping досить складно, оскільки його рівень залежить від множини чинників, більшість з яких мають неформалізований або слабоформалізований характер. Найбільш спрощеним підходом до оцінки цього ризику можна вважати встановлення втрат конкретного суб'єкта господарювання через дію зазначених чинників ризику. Для оцінки прийнятності ризику можливо співвіднесення втрат від застосування методики щодо загальних витрат на її реалізацію, або щодо очікуваного розміру прибутку або доходу від реалізації продукції підприємства або щодо розміру його майна.

Також можливе застосування експертного методу, що дозволяє отримати бальні оцінки небезпеки під час застосування методики та враховуючи більшу кількість чинників під час оцінювання, а, отже,

й забезпечити більшу надійність отримуваних результатів.

Прийнятність ризику, а отже, й доцільність застосування Mystery Shopping кожний суб'єкт управління встановлює для себе самостійно. Відповідно до результатів проведеної оцінки ризику робиться висновок щодо вибору засобів впливу на ризик застосування Mystery Shopping, які можуть істотно відрізнятися: уникнення ризику шляхом прийняття рішення про недоцільність застосування методики, збереження ризику в разі його прийнятності рівня для всіх учасників, зниження ризику або його націлення.

Зниження ризику може відбуватися шляхом таких методів: диверсифікації цілей застосування, засобів і критеріїв проведення, засобів надання інформації, перевіряючих осіб тощо; розподіл ризику між окремими учасниками; лімітування коштів на проведення оцінки; придбання додаткової інформації щодо постачальників послуги Mystery Shopping тощо.

Висновки з даного дослідження. Таким чином, застосування методики Mystery Shopping є засобом обмеження ризику у діяльності підприємства, водночас використання цієї методики пов'язане із ризиком. Ризики присутні на всіх етапах застосування методики Mystery Shopping та стосуються всіх її учасників. Тому необхідно скласти найбільш повний їх перелік, що слугуватиме основою для проведення його кількісної оцінки. Але за умови грамотного врахування чинників ризику, оцінки їх небезпеки та застосування певних протиризикових заходів методика може бути досить дієвою та сприяти покращенню сервісу на підприємстві та зростанню ефективності його діяльності. Зазначені питання потребують подальшого дослідження, зокрема у галузі оцінки ризику, розробки рекомендацій з його обмеження та організаційних аспектів управління ризиком у Mystery Shopping.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Балабанова М.В., Холод В.В., Балабанова І.В. Маркетинг підприємства : навч. посіб. – К. : Центр навчальної літератури, 2012. – 612 с.
2. Вітлінський В.В. Ризикологія в економіці та підприємстві : [монографія] / В.В. Вітлінський, Г.І. Великоіваненко. – К. : КНЕУ, 2004. – 480 с.
3. Воеводина Н.А., Кулагина А.В., Логинова Е.Ю., Толберг В.Б. Бенчмаркінг – інструмент розвитку конкурентних переваг. – Литагент «Научная книга», 2013. – 250 с.
4. Голубков Е.П. Маркетинговые исследования: теория, методология и практика. – М. : Финпресс, 1998. – 416 с.
5. Голубкова Е.Н. Управление удержанием потребителей // «Маркетинг в России и за рубежом». – 2011. – № 1 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dis.ru/magazine/periodicals/138/>.
6. Обґрунтування господарських рішень та оцінювання ризиків : навч. посіб. [Л.І. Донець, О.В. Шепеленко, С.М. Баранцева, О.В. Сергєєва, О.Ф. Веремейчик ; за заг. ред. Л.І. Донець]. – К. : Центр учбової літератури, 2012. – 472 с.
7. Горелик О. Таинство покупки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.newizv.ru/>.
8. Краткий обзор ситуации на рынке услуг Mystery Shopping [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://actiondatagroup.com/ru/research/examples/ms.php>.
9. Кривденко О. Инновации в методах оценки качества сервиса с помощью тайных покупателей // Маркетинговые исследования в Украине. – 2012. – № 1. – С. 54-56.
10. Логвінова О.П. Сутність аутсорсингу оцінки якості сервісу на основі методики MYSTERY SHOPPING та перспективи його розвитку в Україні // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг : зб. наук. праць. – Випуск 1(17). – Харків : ХДУІТ, 2013. – С. 298-303.
11. Останкова Л.А. Аналіз, моделювання та управління економічними ризиками : навч. посіб. / Л.А. Останкова, Н.Ю. Шевченко. – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 256 с.
12. Поподько Г.И., Нагаева О.С. Использование метода «Тайный покупатель» для выявления причин низких продаж в розничных магазинах // Маркетинг в России и за рубежом. 2014. – № 3. – С. 26-32.
13. Павленко А.Ф., Войчак А.В. Маркетинг : підручник. – К. : КНЕУ, 2003. – 246 с.
14. Примак Т.О. Маркетинг : навч. посіб. – К. : МАУП, 2004. – 228 с.
15. Танавская Л. Контрольный покупатель [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ubo.ru/articles>.
16. S&P: кредитный риск в экономике Украины останется «чрезвычайно высоким» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://bankir.ru/novosti/s/s-p-kreditnyi-risk-v-ekonomike-ukrainy-ostanetsya-chrezvychaino-vysokim-10086190/>.
17. А. Цысарь. Mystery shopping – метод контроля качества сервиса [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://nbene.narod.ru/comm/fcomm14.htm>.

УДК 338.242

Марковська О.К.

аспірант кафедри міжнародної економіки
факультету менеджменту та маркетингу
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут»

СУТНІСТЬ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТОВАРУ ТА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА, ЇХ ВЗАЄМОЗАЛЕЖНІСТЬ, ВЗАЄМОЗУМОВЛЕНІСТЬ ТА ВІДМІННОСТІ

Стаття присвячена аналізу теоретико-методологічних засад дослідження конкурентоспроможності товару та конкурентоспроможності підприємства, проведено огляд економічної літератури з питань сутності понять конкуренції, конкурентоспроможності товару та підприємства, визначено підходи до визначення поняття «конкурентоспроможність» в економічній літературі та надано власне визначення цього поняття.

Ключові слова: боротьба, виробництво, економіка, конкуренція, перевага, підприємство, попит, прибуток, просування, споживання, товар, фактор.

Марковская А.К. СУЩНОСТЬ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ТОВАРА И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ, ИХ ВЗАИМОЗАВИСИМОСТЬ, ВЗАИМОУСЛОВЛЕННОСТЬ И РАЗЛИЧИЯ

Статья посвящена анализу теоретико-методологических основ исследования конкурентоспособности товара и конкурентоспособности предприятия, проведен обзор экономической литературы по вопросам сущности понятий конкуренции, конкурентоспособности товара и предприятия, определены подходы к определению понятия «конкурентоспособность» в экономической литературе и предоставлено собственное определение этого понятия.

Ключевые слова: борьба, производство, экономика, конкуренция, преимущество, предприятие, спрос, прибыль, продвижение, употребление, товар, фактор.

Markovskaya A.K. THE ESSENCE OF COMPETITIVENESS OF THE GOODS AND COMPETITIVENESS OF THE ENTERPRISE, AND S DEPENDENCE, RELATIONAL AND DIFFERENCES

The article deals analysis of theoretical and methodological principles of research competitiveness of the goods and the competitiveness of enterprises, a review of the economic literature on the nature of the concepts of competition and competitiveness of goods and enterprises, approaches to the definition of «competitiveness» in the economic literature and provided their own definition.

Keywords: fight, production, economics, competition advantage, company, demand, profit, promotion, consumer goods, factor.

Постановка проблеми. Складні умови економічних перетворень характеризуються посиленням процесів глобалізації та загостренням конкуренції на всіх її рівнях, що вимагає від господарюючих суб'єктів пошуку нових напрямків і пріоритетів їх конкурентоспроможного розвитку.

Розвиток ринку та ринкових відносин змушує підприємство стати невід'ємним учасником конкурентної боротьби за прихильність споживача для досягнення своїх цілей, забезпечення прибуткової та ефективної діяльності. На сьогодні для цього у наявному ринковому середовищі підприємству необхідно швидко реагувати, формувати та реалізовувати свої конкурентні переваги та бути переможцем у конкурентній боротьбі. Для достатнього рівня конкурентоспроможності підприємство повинно проводити моніторинг стану ринку, стану конкуренції на даному ринку, визначення основних та потенційних конкурентів, а також оцінку стану конкурентоспроможності самого підприємства в цілому. Визначення конкурентоспроможності має стати невід'ємним елементом діяльності будь-якого господарюючого суб'єкта.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідження проблем теорії та практики конкуренції у науковій літературі не є новими. Основи загальної теорії конкуренції закладені в роботах А. Сміта, Д. Рікардо, К. Маркса, Дж. Мілля, А. Маршалла, Дж. Робінсона, Е. Чемберліна та інших вчених. Незважаючи на значні здобутки науковців у цій галузі знань, дослідження та розвиток теорії конкуренції є актуальними і сьогодні. Значна увага науковців посягається тим, що конкуренція є ключовим елементом ринкової економіки, яка виступає рушійною силою та передумовою ефективного саморегулювання

ринкових відносин. За сучасних умов конкуренція перетворюється на процес формування та ефективного використання конкурентних переваг господарюючих суб'єктів з метою підвищення їх конкурентоспроможності на внутрішніх і зовнішніх ринках. Виникає необхідність дослідження проблем забезпечення конкурентоспроможності за рахунок формування підприємствами стійких конкурентних переваг в умовах пріоритетності інноваційного розвитку світового економічного простору.

Існує багато підходів до визначення поняття «конкурентоспроможність». Серед основних дослідників з цих питань, як зарубіжних так і вітчизняних, слід відзначити досягнення М. Портера, Ж. Ламбена, Р.А. Фатхутдінова, В. Стівенсона, М.Й. Маліка, А.С. Селезньова, О.А. Гавриша, В.В. Дергачової, Л.Є. Довгань, О. Зозульова, С.М. Савченка, Н.П. Тарнавської, О.Є. Кузьміна, Н.А. Смирнова, Ю.В. Новикова та інші. Основне завдання кожного науковця, який вивчає проблеми конкурентоспроможності, полягає у визначенні критеріїв, а також знаходженні джерел та факторів конкурентоспроможності.

Постановка завдання. У сучасних умовах ринкової економіки основною метою для будь-якої фірми є збереження або розширення займаних позицій на ринку або його сегменті, стабільне отримання прибутку або її зростання. Мета даної роботи полягає у дослідженні теоретичних основ теорії конкуренції та конкурентоспроможності товару та підприємства, виявленні їх взаємозв'язку, взаємозалежності, взаємозумовленості та відмінностей. Завдання статті полягає в тому, щоб на основі викладеного та проаналізованого матеріалу щодо конкуренції, взаємозв'язку у питанні, що стосується двох аспектів – конкурентоспроможності товару та конкурентоспроможності

підприємства – сформулювати своє бачення поняття конкурентоспроможності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Конкуренція, як змагання між учасниками ринкової економіки в цілях задоволення різноманітних забаганок споживачів та отримання якомога більшого прибутку, є спонукаючим мотивом та рушійною силою підвищення конкурентоспроможності та як наслідок збільшення ефективності діяльності підприємства. Найголовнішим чинником мікрооточення – конкуренти. Збільшення пропозиції товарів і послуг, з одного боку, і зменшення потенційного попиту, з іншого, створили умови, в яких конкуренція отримала значний розвиток.

Конкуренція є однією із характерних рис ринкової економіки, яка є «штовхачем», що призводить до дії механізму пошуку, розробки та освоєння нового товару, одним з основних елементів економіки, процесом боротьби за доходи, за місце підприємства у системі виробництва та споживання. Вона відбувається постійно і виявляється у прагненні підприємств покращити свою ринкову позицію, з метою піднятися над конкурентами або перемогти одного з них, а також відстояти захоплені позиції. Як громадська форма взаємодії учасників ринку конкуренція виступає передумовою реалізації економічних інтересів кожного суб'єкту, який перебуває у боротьбі між більш менш чітко визначеними суперниками по підприємству.

Сенс конкурентної боротьби полягає у завоюванні конкретних споживачів (покупців), які користуються послугами чи товарами конкурентів, а не в діях проти підприємств-суперників. Але, щоб отримати перемогу у конкурентній боротьбі, треба створити фактори переваг у сфері споживчих характеристик товару та його способів, засобів просування, тобто задовольнити та зробити кращими усі побажання споживачів щодо товару та надаваних послуг. У зв'язку з цим особливого значення набуває забезпечення конкурентоспроможності самого підприємства і товару, що виробляє. Знаючи сильні та слабкі сторони як свого підприємства, так і підприємств-конкурентів можна оцінити їх потенціал і цілі, справжню стратегію.

Оскільки конкурують між собою як товари, представлені на ринку, так і виробники, тому конкуренція та конкурентоспроможність може розглядатися у цих двох аспектах.

Аналізуючи роботи науковців, багато з них вважають, що базовим поняттям є конкурентоспроможності товару, а інші її аспекти є похідними. Інші дослідники констатують, що конкурентоспроможності товару та конкурентоспроможності підприємства-виробника товару співвідносяться між собою як частина та ціле. Можливість організації конкурувати на визначеному товарному ринку безпосередньо залежить від конкурентоспроможності товару та сукупності економічних методів діяльності підприємства, які надають вплив на результати конкурентної боротьби.

На наш погляд, конкурентоспроможність цих двох аспектів (товару та підприємства) – дві взаємозалежні та взаємозумовлені категорії. Споживач, як правило, враховує тільки властивості товару, які забезпечують задоволення його конкретної потреби та мають ту чи іншу зацікавленість для нього, та конкурентоспроможність підприємства-виробника в цілому його взагалі не цікавить. У багатьох випадках конкурентоспроможність підприємства-виробника є визначальним фактором конкурентоспроможності товару. Та конкурентоспроможним слід вважа-

ти товар, що володіє високими споживчими, організаційно-економічними та соціально-екологічними властивостями, яка зможе витримати на ринку у визначений важкий період суперництва та забезпечити збільшення попиту та переваги при збуті її відносно аналогічної продукції конкурентів.

Конкурентоспроможність – це «здатність змагатися». Конкурентоспроможність безпосередньо відображає успіх діяльності підприємства саме при ринкових умовах, оскільки залежить від дії як зовнішнього, так і внутрішнього середовища. Різноманітність підходів у даному питанні вражає. Розглянемо цікаві, важливі та відомі визначення конкурентоспроможності товару та конкурентоспроможності підприємства.

Вдале визначення надає у своїх роботах дослідник Х. Фасх'єв. Він визначає конкурентоспроможність товару як комплексний показник, який має кількісну характеристику, що визначає його можливість задовольняти потреби споживачів на ринку при збереженні чи збільшенні реальних доходів виробника товару. Він чітко підкреслює такі головні моменти:

- товар повинен за ціною та якістю відповідати вимогам споживачів на обраному сегменті ринку;
- ринок, де реалізується товар, повинен бути вільним, чесним та справедливим, мається на увазі, забезпечений вільним доступом на ринок конкурентних товарів, а ці товари не повинні піддаватися дискримінації;
- цінова конкуренція не повинна досягатися за рахунок зменшення доходів виробника товару [9].

В цілому необхідно відзначити, що конкурентоспроможним є той товар, комплекс споживчих та вартісних характеристик якого визначає його успіх на ринку, тобто його здатність бути обмінюваним на гроші в умовах широкої пропозиції інших конкуруючих аналогів.

Таким чином, варто відзначити, що конкурентоспроможності товару – це його властивість, а рівень конкурентоспроможності – показник цієї властивості, який надає відносну характеристику здатності товару задовольняти вимоги конкретного ринку у визначений період у порівнянні з продукцією конкурентів. Конкурентоспроможність оцінюють у сукупності основних техніко-економічних, якісних та вартісних показників, які відрізняють на ринку товар від товару-конкурента за ступенем відповідності визначеним потребам та за витратами споживача на їх задоволення [9].

Судячи з вищевказаного, можна зробити висновок, що конкурентоспроможності товару визначає багато в чому конкурентоспроможності підприємства: фінансово-економічний стан та репутацію. Вона припускає можливість виробляти конкурентоспроможні товари, які забезпечують ринкову стійкість підприємства та сильні позиції на ринках сировини та готової продукції. Підвищення конкурентоспроможності – важливий крок до успіху підприємства на ринку його діяльності.

Але конкурентоспроможності товару не є достатньою для конкурентоспроможності підприємства в цілому, якщо у структурі реалізованої продукції на долю конкурентоспроможного товару припадає невелика виручка та незначна частка прибутку, якщо він взагалі є. Крім того, виробництво конкурентоспроможної продукції може бути ресурсномістким, високо витратним, що в умовах конкурентного ринку неминує призводить до зниження ефективності, зменшенню прибутку, погіршує фінансове положен-

ня підприємства, потребує додаткового фінансування. І як наслідок знижується конкурентоспроможність підприємства.

Р.А. Фатхутдінов наголошує, що конкурентоспроможність підприємства потрібно ототожнювати із його здатністю виготовляти конкурентоспроможну продукцію [10].

М. Портер у своїх роботах визначає конкурентоспроможність як зростання продуктивності організації, що виявляється у зниженні витрат або диференціації. Інше бачення даного визначення бачить В. Стівенсон, а саме що конкурентоспроможність – це ефективність задоволення потреби клієнта компанією порівняно з іншими компаніями, що пропонують подібний товар або послугу [4].

Відомий науковець Ж. Ламбен визначає конкурентоспроможність фірми на окремому товарному ринку як здатність задовольняти потреби покупців краще, ніж суперники. Ж. Ламбен зазначає, що конкурентоспроможність буде існувати доти, поки фірма утримує конкурентну перевагу чи завдяки особливим якостям, які відрізняють її від суперника, чи в силу більш високого виробництва, яке забезпечує їй перевагу по витратах. Цей відомий французький маркетинголог зазначає, що одним із найважливіших питань оцінки конкурентоспроможності підприємства є реакція конкурентів, яку доцільно оцінювати за такими показниками: ціна, реклама, якість [4].

На думку А.С. Селезньової, конкурентоспроможність підприємства – це обумовлене економічними, соціальними, політичними факторами положення товаровиробника на внутрішньому та зовнішньому ринках, яке відбивається через показники (індикатори), адекватно які характеризують такий стан та його динаміку [8].

Серед українських вчених, що досліджують це питання, у своїй науковій праці «Діагностика стану підприємства: теорія і практика» цікаву трактовку визначення надає А.Е. Воронкова і суть поняття визначає так: «конкурентоспроможність – це властивість суб'єкта ринкових відносин, яка виявляється в процесі конкуренції і дозволяє зайняти свою нішу в ринковому господарстві для розширеного відтворення, що передбачає покриття всіх витрат виробництва і отримання прибутку від господарської діяльності» [3]. А.Е. Воронкова конкурентоспроможний потенціал визначає як сукупність виробничо-фінансових, інтелектуальних і трудових можливостей підприємства, які забезпечують йому стійкі конкурентні позиції на ринку. Поєднання визначених складових у сукупності характеризує стан та можливості підприємства зі створення, зміцнення та розвитку своїх конкурентних переваг [3].

Не менш цікавим подає визначення терміну конкурентоспроможність І.М. Акімова у своїй монографії «Промисловий маркетинг». За її твердженням, конкурентоспроможність – це здатність організації продовжувати працювати у вибраній сфері бізнесу, коли макросередовище швидко змінюється, адаптуватися до його змін, створювати свої конкурентні переваги і на цій основі досягати кращих результатів діяльності, ніж конкуренти [1].

У загальному вигляді конкурентоспроможність підприємства являє собою відносну характеристику, яка відображає відмінності розвитку визначеного підприємства від розвитку конкурентів за ступенем задоволення своїми товарами потреб людини та за ефективністю виробничої діяльності. Конкурентоспроможність підприємства характеризує можливос-

ті та динаміку його пристосування до умов ринкової конкуренції [5].

Але важливі чи навіть повна відсутність доступу до інформації про діяльність конкурентів може створити у керівництва підприємства необґрунтовану думку про перевагу підприємства над конкурентами, привести до ослаблення зусиль, які пов'язані з підтримкою необхідного рівня конкурентної переваги свого підприємства.

Конкурентоспроможність підприємства складають такі елементи:

1. Техніко-економічні елементи, що включають в себе якість, продажну ціну, витрати на використання та споживання продукції чи послуги.

2. Комерційні компоненти – визначають умови реалізації товарів на визначеному ринку. До них варто віднести: кон'юнктуру ринку, надаваний сервіс, рекламу, імідж підприємства.

3. Нормативно-правові елементи відображають вимоги технічної, екологічної та іншої безпеки використання товару на даному ринку, а також патентно-правові вимоги.

Висока конкурентоспроможність підприємства є гарантом отримання прибутку в ринкових умовах. При цьому підприємство має за мету досягти такого рівня конкурентоспроможності, що допомагав їй вживати достатньо довготривало.

Як показали дослідження, різноманітні науковці виділяють велику кількість факторів, що впливають на конкурентоспроможність підприємства. До них слід віднести:

- конкурентоспроможність товарів підприємства на зовнішньому та внутрішніх ринках;
- вид виробничого товару;
- просування товару;
- виробництво;
- стан підприємства на ринку;
- фінансовий стан підприємства;
- ефективність маркетингової діяльності;
- рентабельність продажів;
- імідж підприємства;
- ефективність менеджменту;
- збут товару;
- місткість ринку;
- однорідність ринку;
- конкурентні позиції підприємства (які вже працюють на визначеному ринку);
- конкурентоспроможність галузі;
- можливість технічних нововведень в галузі;
- конкурентоспроможність регіону та країни в цілому [7].

Тобто, аналізуючи все вищезгадане, категорії конкурентоспроможності підприємства та конкурентоспроможності товару є взаємопов'язаними. Але мають низку істотних відмінностей.

По-перше, за своєю структурою конкурентоспроможність підприємства значно складніше конкурентоспроможності товару, оскільки її об'єктом є уся виробничо-економічно діяльність підприємства.

По-друге, конкурентоспроможність товарів оцінюється та досліджується у часовому інтервалі, який відповідає життєвому циклу товару. А в основі дослідження конкурентоспроможності підприємства лежить більш довгий відрізок часу, звисно, що відповідає періоду функціонування підприємства.

По-третє, конкурентоспроможність продукції розглядається стосовно кожного його виду, а відповідно конкурентоспроможність підприємства охоплює всю змінюючі номенклатуру продукції, що виробляється чи випускається.

По-четверте, аналіз рівня конкурентоспроможності підприємства здійснюється ним самим, а товару – прерогатива споживача.

Взагалі, конкурентоспроможність виступає найважливішим механізмом системи ринкових відносин. У ринковій системі господарювання категорія конкурентоспроможності є однією із головних, оскільки в ній концентровано виражаються економічні, науково-технічні, виробничі, організаційно-управлінські, маркетингові можливості як окремого суб'єкта господарської діяльності, так і економіки країни.

Висновки з проведеного дослідження. Сьогодні, хоч і є великі можливості, виникають складнощі для вітчизняних підприємств в умовах посилення глобалізаційних процесів у підвищенні їх конкурентоспроможності на ринках, нарощування їх конкурентоспроможного потенціалу.

На сьогоднішній день як в Україні, так і за кордоном не розроблені ні загальноприйняте поняття конкурентоспроможності підприємства, ні єдина номенклатура її показників, ні загальні методи їх об'єднання в один інтегральний показник, що у кінцевому рахунку створює серйозні проблеми при оцінці конкурентоспроможності та управлінні нею.

На основі аналізу наукових праць науковців у досліджуваних питаннях слід зазначити, що конкурентоспроможність підприємства є складною, багатогранною категорією.

Науковою новизною отриманих результатів дослідження є можливість надати своє бачення поняттю конкурентоспроможності. На наш погляд, конкурентоспроможність треба визначати як взаємозалежну та взаємозумовлену між товаром та підприємством здатність в умовах позитивного впливу зовнішніх та внутрішніх факторів, у виробничій, економічній, організаційних сферах забезпечувати випуск та реалізацію конкурентоспроможної продукції, надавати конкурентоспроможні послуги споживачам, щоб максимально задовольнити

їх потреби та вимоги, використовуючи володіння конкурентними перевагами та маючи потенційні можливості для досягнення цих переваг в майбутньому при зміні ринкової кон'юнктури та запитів споживачів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Акимова И.М. Промышленный маркетинг [Текст] : монография / И.М. Акимова. – 2-е изд., стер. – К. : Знання, 2001. – 294 с.
2. Блонська В.І. Вдосконалення конкурентоспроможності та підвищення ефективності діяльності підприємства внаслідок ефективного управління [Текст] / В.І. Блонська, І.В. Шморгун // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20. – С. 174-180.
3. Воронкова А.Е. Конкурентоспроможність підприємства: механізм управління та діагностика [Текст] / А.Е. Воронкова // Економіка пром-сті. – 2009. – № 3. – С. 133-137.
4. Довгань Л.Є. Стратегічне управління [Текст] : навч. посіб. 2-ге вид. / Довгань Л.Є., Каракай Ю.В., Артеменко Л.П. – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 440 с.
5. Клименко С.М. Управління конкурентоспроможністю підприємства [Текст] : навч. посібник / С.М. Клименко, О.С. Дубова, Д.О. Барабась, Т.В. Омеляненко. – К. : КНЕУ, 2006. – 527 с.
6. Конкурентоспроможність аграрних підприємств: методологія і механізми [Текст] : монографія / М.Й. Малік, О.А. Нужна. – К. : ННЦ ІАЕ, 2007. – 269 с.
7. Павлова В.А. Конкурентоспроможність підприємства : оцінка та стратегія забезпечення [Текст] : монографія / В.А. Павлова. – Д. : Вид-во ДУЕП, 2006. – 276 с.
8. Селезньова Г.О. Управління конкурентоспроможністю підприємства [Текст] : конспект лекцій / Г.О. Селезньова. – Х. : ХНЕУ, 2009. – 195 с.
9. Фасхиев Х. Управление конкурентоспособностью товара на этапе разработки [Текст] / Х. Фасхиев, Н. Бублик // Проблемы теории и практики управления. – 2009. – № 8. – С. 79-86.
10. Фатхутдинов Р.А. Управление конкурентоспособностью организации [Текст] : учеб. пособ. / Р.А. Фатхутдинов. – М. : Изд-во Эксмо, 2004. – 544 с.
11. Юданов А. Типы конкурентной стратегии: «биологический» подход к классификации компаний [Текст] / А. Юданов // Мировая экономика и международные отношения. – 1996. – № 10. – С. 51-65.

УДК 005:93

Молодоженя М.С.*кандидат економічних наук,**доцент кафедри економіки та фінансів підприємства**Київського національного торговельно-економічного університету*

МОНІТОРИНГ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ У ТОРГІВЛІ ДЛЯ ПОТРЕБ ЕКОНОМІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

У статті визначено сутність та особливості здійснення моніторингу результативності інноваційної діяльності підприємств торгівлі. Обґрунтовано пропозиції щодо вдосконалення організації моніторингу результативності інноваційної діяльності підприємств торгівлі, а саме розглянуто послідовність та періодичність його здійснення. Теоретичні засади та практичні положення можуть бути рекомендовані підприємствам торгівлі як важелі активізації інноваційної діяльності і підвищення її результативності.

Ключові слова: інноваційна діяльність підприємств торгівлі, моніторинг результативності інноваційної діяльності, економічне управління.

Молодоженя М.С. МОНІТОРИНГ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В ТОРГОВЛІ ДЛЯ НАУЖД ЕКОНОМІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

В статье определены сущность и особенности осуществления мониторинга результативности инновационной деятельности предприятий торговли. Обоснованы предложения по совершенствованию организации мониторинга результативности инновационной деятельности предприятий торговли, а именно рассмотрены последовательность и периодичность его проведения. Теоретические и практические положения могут быть рекомендованы предприятиям торговли как инструменты активизации инновационной деятельности и повышения ее результативности.

Ключевые слова: инновационная деятельность предприятий торговли, мониторинг результативности инновационной деятельности, экономическое управление.

Molodozhenia M.S. MONITORING OF EFFECTIVENESS OF INNOVATION ACTIVITIES IN TRADE FOR NEEDS OF ECONOMIC MANAGEMENT

This article explores the importance of effectiveness monitoring for innovation activities and resulting practical implications. It also provides a comprehensive methodology developed for monitoring and evaluating effectiveness of innovation activities in the retail sector. Related practical and theoretical aspects of information requirements are examined in detail.

Keywords: innovation activities in trade companies, monitoring of effectiveness of innovation activities, economic management.

Постановка проблеми. Моніторинг є одним із найважливіших понять сучасної науки та практики, що широко застосовується у різних галузях. Термін «моніторинг», запозичений з англійської мови, розглядається у двох аспектах. Перший виник під час проведення Стокгольмської конференції ООН з навколишнього середовища (1972 р.), де були закладені основи його трактування, що зводилося до безперервного спостереження за станом навколишнього середовища з метою виявлення несприятливих ситуацій, прогнозу та охорони. Очевидно, що воно виникло як доповнення терміна «контроль», оскільки включає не тільки спостереження і отримання інформації, але й активні управлінські дії на підставі отриманої інформації.

Згодом моніторинг зі сфери природокористування проник у сферу економіки та управління. Другого значення він набув останнім часом, про що свідчать численні публікації про конкретні напрями та види моніторингу.

Аналіз останніх публікацій і досліджень, невирішена частина проблеми. В економіці моніторинг застосовують для дослідження різних об'єктів та виділяють такі види: соціально-економічний, моніторинг фінансового стану, податковий, кредитний, банківський, що відображено в роботах [1; 3; 5; 6; 7]. Економічний моніторинг, що організовується з метою оцінки динаміки економічних об'єктів, у першу чергу спрямований на здійснення спостереження і попередження факторів негативного впливу на об'єкт або отримання інформації для прийняття управлінських рішень.

Значну увагу дослідженням питання моніторингу діяльності підприємств приділила науковець Т.Г. Долгопятова. Вона запропонувала та обґрунтува-

ла концепцію економічного моніторингу підприємств перехідної економіки, як постійного комплексного спостереження за процесом їх функціонування [4].

Дослідник А.М. Борисов характеризує моніторинг як організоване системне спостереження за ходом і характером якісних змін в економіці підприємств, що функціонують на ринку [2].

І.І. Кохановська зазначає, що економічний моніторинг – це система підтримки процесів підготовки управлінських рішень у рамках політики підприємства шляхом забезпечення необхідного рівня якості рішень, що приймаються, за рахунок надання інформації по аналогам і прецедентам. Слід погодитися з авторами, що розглядають економічний моніторинг як систему підтримки процесів підготовки та прийняття управлінських рішень. Проте для потреб економічного управління інноваційною діяльністю необхідно уточнити поняття «моніторинг результативності інноваційної діяльності підприємств торгівлі», яке недостатньо освітлено у наукових працях.

Критичний аналіз різних підходів до моніторингу результативності дає змогу відзначити певні проблеми, а саме:

- більшість критеріїв та показників орієнтовані на короткостроковий період і не дають реальної оцінки, враховуючи фактор часу;
- існує неузгодженість між стратегічним та тактичним рівнем управління результативністю;
- складність та нерозвиненість оцінки результатів за допомогою нефінансових вимірників;
- показники пов'язуються з фінансовим станом підприємства, не враховуючи інших цілей, яких може досягти підприємство;
- статистика інноваційної діяльності є важливим індикатором інноваційного розвитку, і має слугува-

ти інструментом оцінки її доцільності, проте є недостатньо розвиненою;

- для досягнення порівняльності показників оцінювання інноваційної діяльності, визнаних у світовій практиці з вітчизняними, необхідно обґрунтувати таку систему, що враховує національні особливості розвитку торгівлі.

Мета статті – визначити особливості моніторингу результативності інноваційної діяльності підприємств торгівлі; послідовність та періодичність його здійснення для потреб економічного управління підприємством.

Виклад основного матеріалу дослідження. Моніторинг як засіб самооцінки підприємства у загальному сенсі означає оцінку досягнення цілей, виконання планів, отримання результатів, що відповідають розробленим стандартам, нормам або конкретним значенням результатів, визначених наперед. Таким чином, моніторинг, з одного боку, логічно постає завершальним етапом процесу економічного управління інноваційною діяльністю підприємства, а з іншого – отримані дані самооцінки виступають відправним пунктом для початку нового циклу удосконалення діяльності.

Виділяючи основні особливості моніторингу результативності інноваційної діяльності у торгівлі, варто зазначити, що:

- моніторинг є головним джерелом інформації для прийняття поточних управлінських рішень, спрямованих на корегування інноваційної діяльності підприємства;

- звітна інформація, отримана шляхом моніторингу, є необхідною як для потреб економічного управління підприємством, так і для зовнішніх користувачів у особі партнерів та держави;

- моніторинг результативності забезпечує виявлення та усунення недоліків;

- кінцевим результатом організації моніторингу результативності є розробка комплексу рішень та дій, що корегують та удосконалюють інноваційну діяльність відповідно до цілей підприємства, знижуючи ступінь ризику.

Регулярність та безперервність проведення моніторингу результативності забезпечує можливість відслідкувати недоліки з метою їх усунення, здійснювати контроль змін діяльності, та налагоджувати роботу підприємства відповідно до інтересів споживачів, власників та персоналу.

При організації економічного управління, орієнтованого на досягнення цілей, береться до уваги саме результат, а не факт здійснення інноваційної діяльності. Економічне управління застосовується з метою поліпшення якості управління та досягнення найкращого результату від використання ресурсів.

Враховуючи зазначені сутнісні характеристики, ми пропонуємо розглядати моніторинг результативності інноваційної діяльності як складову процесу економічного управління інноваційною діяльністю, що має на меті регулярне та систематичне збирання інформації для оцінки і контролю інноваційної діяльності, постійного її регулювання та вдосконалення через прийняття відповідних управлінських рішень.

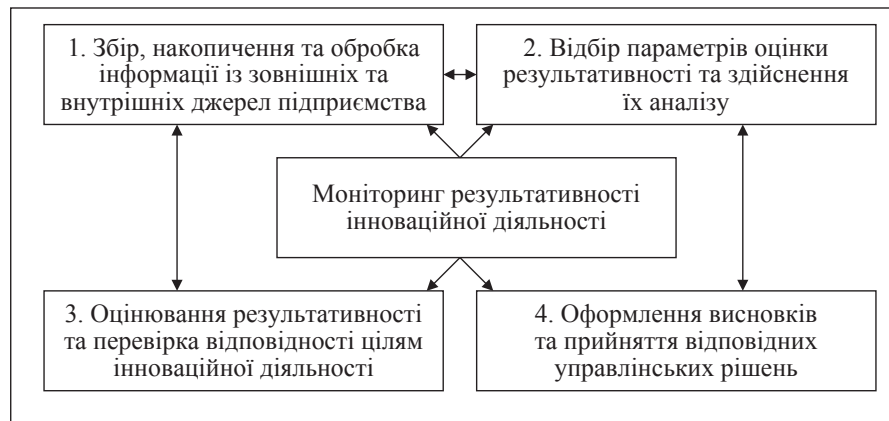


Рис. 1. Зміст моніторингу результативності інноваційної діяльності

Моніторинг як регулярне вимірювання є необхідною частиною економічного управління інноваційною діяльністю, що дозволяє систематично вимірювати результати здійснення інноваційної діяльності, досліджувати проблеми, що виникають, визначати тенденції подальшого розвитку, коригувати управлінські дії.

Розкриття сутності моніторингу результативності інноваційної діяльності та його першочергові завдання вимагають визначення його основних складових, що потребує ґрунтовних досліджень з урахуванням галузевої приналежності та специфіки підприємства (рис. 1).

Правильна постановка завдань, рішення яких забезпечує досягнення мети, сприяє реалізації цільового аспекту моніторингу результативності. Поставлена мета здійснення моніторингу результативності підприємств у торгівлі визначає відповідний склад його завдань, які, по-перше, підпорядковані поставленій меті і, по-друге, повинні вирішуватися у певній послідовності.

Таким чином, обов'язковою умовою вирішення поставлених задач та успішного забезпечення процесу економічного управління результативністю інноваційної діяльності підприємств торгівлі є організація моніторингу зазначеної діяльності. Організація моніторингу результативності інноваційної являє собою певну послідовність етапів:

I етап – інформаційний. Відсутність інструментарію та досконалої звітності робить процес збору інформації надто трудомістким. Від моменту надходження інформації до її аналізу проходить певний час, що знижує оперативність прийняття управлінських рішень. Тому розробка форм звітності, що забезпечать збирання, обробку та аналіз інформації щодо інноваційної діяльності оптимальним шляхом є необхідною умовою подальшого розвитку.

II етап – операційний, змістом якого є всебічне оцінювання інформації, що надходить з розроблених форм. Проводиться аналіз результативності за допомогою попередньо визначених критеріїв, а саме задоволеності споживачів; розвитку ресурсної бази; інноваційного менеджменту підприємства; інформаційної безпеки інновацій; фінансового результату інноваційної діяльності підприємства; задоволеності інтересів власників; задоволеності інтересів персоналу підприємства. Проводиться попереднє оцінювання результатів інноваційної діяльності.

III етап – організаційний, на якому оброблена інформація надходить у царину інформаційного менеджменту. Виконується інтегральна оцінка резуль-

тативності інноваційної діяльності та здійснюється зіставлення з цілями інноваційної діяльності, після чого оформлюється відповідний експертний висновок.

IV етап – конструктивний, змістом якого є констатація факту відповідності реального стану очікуваному, або, у випадку виявлення відхилень від очікуваних результатів, розробки комплексу дій, спрямованих на виправлення чи поліпшення стану.

Якісний моніторинг результативності інноваційної діяльності потребує достатньої за обсягом та змістом економічної інформації, що необхідна для прийняття відповідних управлінських рішень. Формування інформаційної бази для подальшого аналізу та оцінки результативності інноваційної діяльності необхідно здійснювати відповідно до наявної системи бухгалтерського обліку [1] та можливостей підприємства до організації управлінського обліку.

З огляду на необхідність організації моніторингу результативності інноваційної діяльності, практичне значення якої полягає у підвищенні якості економічного управління інноваційною діяльністю підприємств торгівлі, першочерговим, на думку автора, є надання пропозицій з розробки та вдосконалення форм статистичної звітності, що характеризують інноваційну діяльність підприємства у торгівлі.

Враховуючи досвід розробки форм державного статистичного спостереження, українські фахівці пропонують два підходи до обстеження інноваційної діяльності у розрізі окремих галузей економіки, що відображено у Аналітико-статистичній моделі стратегії розвитку науково-технічного потенціалу № ДП/332-2003.

Перший підхід полягає у створенні спеціальних форм звітності для кожної галузі окремо на підставі форми державного статистичного спостереження № 1-інновація «Обстеження технологічних інновацій промислового підприємства» зі зміною у першому розділі цієї форми напрямів інноваційної діяльності, притаманних відповідній галузі.

Другий підхід до обстеження стану інноваційної діяльності полягає у створенні єдиної уніфікованої форми обстеження для підприємств та організацій усіх видів економічної діяльності.

Як перший, так і другий підходи мають певні переваги та недоліки. Перевагою першого підходу є, насамперед, надходження вичерпної інформації про стан інноваційної діяльності в різних галузях економіки, отримання можливості здійснення ґрунтовного наукового аналізу розвитку галузі, з метою виявлення пріоритетів розвитку, недоліків для прийняття своєчасних управлінських рішень. Вагомим недоліком цього підходу є потреба у значних трудових та матеріальних витратах на збір та обробку звітних даних, пов'язаних з створенням великої кількості спеціальних форм державного статистичного спостереження.

Вибір на користь другого підходу дає змогу зменшити витрати на збір та обробку статистичної інформації. Проте зібрані таким чином дані не дають реальної можливості вичерпного аналізу інноваційних процесів у конкретній галузі, визначити головні напрями державної підтримки та фінансування певних інноваційних рішень.

Результати аналізу показують, що на сучасному етапі найбільш актуальним є підхід до адаптації наявних методів здійснення моніторингу, що полягає у зменшенні кількості оцінюваних показників.

Виходячи з таких засад, критерії мають бути сформульовані таким чином, щоб можна було вияви-

ти стан, причини та наслідки можливих відхилень, оскільки точна, комплексна та своєчасна діагностика є необхідною умовою якісного управління.

При організації інформаційного забезпечення моніторингу результативності необхідно приділити увагу сучасним комп'ютерним технологіям, що дозволяють зняти низку негативних явищ, пов'язаних з трудомісткістю обробки інформації та несвоєчасністю надходження до керівництва об'єктивних, достовірних, надійних звітів для прийняття економічно обґрунтованих управлінських рішень. До програмного забезпечення моніторингу результативності висувають такі вимоги: можливість надходження діагностичних повідомлень при введенні нової інформації; програмна та технічна сумісність з іншими інформаційними технологіями, що використовуються підприємством; повна інформаційна інтеграція з інформаційними системами інших рівнів управління; здатність вирішення у повному обсязі та у заданий термін комплексу завдань моніторингу результативності інноваційної діяльності; забезпечення захисту інформації від несанкціонованих дій та зовнішніх втручань.

Організацію процесу моніторингу результативності інноваційної діяльності необхідно здійснювати враховуючи динамічність зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства, а саме з врахуванням науково-технічного прогресу.

Таким чином, на основі викладеного підходу до організації моніторингу як необхідного елемента економічного управління результативністю інноваційної діяльності забезпечується, з одного боку, належний рівень спостереження за інноваційною діяльністю, з іншого – утворюються можливості для позитивних зрушень у процесі економічного управління.

Упорядкування процесу моніторингу з врахуванням внутрішнього устрою підприємства, особливостей оточуючого ринкового середовища та інших факторів обумовлює дотримання певних рекомендацій щодо його впровадження.

Відповідно до цього автор пропонує таку періодичність здійснення моніторингу результативності інноваційної діяльності:

- горизонт планування організаційних заходів тривалістю 1 рік, що включає сполучення річних завдань та завдань на півріччя: більш сталі та менш залежні від зовнішнього середовища вирішуються протягом року, а оперативні та очевидні у поточному періоді – на півріччя. Це пояснюється високою динамічністю зовнішнього середовища, оскільки завдання, призначені до виконання можуть втрачати свою актуальність у другому півріччі. А також недостатній досвід довгострокового планування у керівників, тому використання річного періоду знижує ризик невдач;

- кількість планових завдань у періоді рекомендується в середньому від 6 до 8. Проте залежно від завдань та рівня їх складності спостереження може здійснюватися 12-20 разів на рік для керівників вищих ланок менеджменту та до 14 на рік для спеціалістів та менеджерів середньої та нижчої ланок управління. Це пояснюється великою кількістю завдань, які постають при побудові регулярної системи спостереження. При досягненні відносно сталого стану процесу моніторингу результативності інноваційної діяльності кількість завдань може зменшуватися;

- частота контролю здійснюється залежно від запланованих термінів виконання і отриманих результатів: щотижня, щомісяця, щоквартально. Для того щоб контроль мав певний сенс, будь-яке завдання

Таблиця 1

Періодичність здійснення моніторингу результативності інноваційної діяльності підприємств торгівлі

Параметри	Період	Рекомендації щодо здійснення
Горизонт планування організаційних заходів	1 рік	Сполучення річних завдань та завдань на півріччя: більш сталі та менш залежні від зовнішнього середовища вирішуються протягом року, а оперативні та очевидні у поточному періоді – на півріччя
Кількість планових спостережень у періоді	1 місяць	12-20 разів на рік для керівників вищих ланок менеджменту до 14 разів на рік для спеціалістів та менеджерів середньої та нижчої ланок управління
Частота контролю	Залежно від запланованих термінів і отриманих результатів.	Щотижня, щомісяця, щоквартально. Для того, щоб контроль мав певний сенс будь-яке завдання, необхідно деталізувати з виділенням проміжних результатів тижня, місяця, кварталу.
Глибина впровадження	Залежно від кількості рівнів управління	З метою якісного управління має охоплювати всі рівні менеджменту підприємства

необхідно деталізувати з виділенням проміжних результатів тижня, місяця, кварталу. Це пояснюється необхідністю розвитку культури самоорганізації та самоконтролю, підготовки виконавців до делегування повноважень, підвищення інноваційної активності персоналу;

- глибина впровадження на пряму залежить від кількості рівнів управління та з метою якісного управління має охоплювати всі рівні менеджменту підприємства (табл. 1).

У складі більшості сучасних підприємств існують економічні відділи або присутні фахівці-економісти. Тому організація моніторингу результативності може бути здійснена на базі такого підрозділу, а функції щодо збору та обробки інформації покладено на провідного економіста. Така позиція забезпечує: економію коштів на виділення окремого функціонального підрозділу; швидкість організації моніторингу у порівнянні зі створенням нових структурних одиниць; обізнаність провідного фахівця з усіх питань діяльності підприємства.

Результати моніторингу оформлюються у вигляді звітів з періодичністю складання і подання, визначеною фахівцями відповідно до потреб економічного управління (табл. 2).

- отримати інформацію для розрахунку нормативних та планових значень результативності інноваційної діяльності підприємства;

- визначити пріоритетну послідовність управління результативністю Інноваційної діяльності підприємства;

- ідентифікувати фактори, що впливають на результативність інноваційної діяльності підприємства;

- розробити комплекс управлінських заходів у разі необхідності коректування інноваційної діяльності підприємства внаслідок зміни умов функціонування.

Як висновок відзначимо, що особливості інноваційної діяльності підприємств торгівлі та вибір і застосування відповідного критерію результативності висувають нові вимоги до облікової інформації. Виходячи з цього, моніторинг як елемент управління результативністю інноваційної діяльності повинен забезпечити оперативне, своєчасне отримання інформації, необхідної для здійснення оцінки результативності та виконання наступних аналітичних процедур, що здійснюються у відповідності до цілей системи. Відповідно, отримання такої інформації забезпечується шляхом створення підсистеми управлінського обліку.

Таблиця 2

Оформлення результатів моніторингу результативності інноваційної діяльності підприємств торгівлі

Рівень управління	Відповідальні	Оформлення
1-й рівень	Керівники вищих ланок управління	Звіт за рік
2-й рівень	Керівники структурних підрозділів	Звіт за квартал
3-й рівень	Керівники перших ланок	Звіт за місяць

Висновки з проведеного дослідження. Варто зазначити, що вирішення завдань моніторингу результативності інноваційної діяльності за допомогою розроблених заходів дає можливість:

- визначити достатність результативності інноваційної діяльності підприємства для досягнення цілей усіх зацікавлених сторін;

- оцінити відповідність результатів цілям інноваційної діяльності;

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Андел І.В. Організація моніторингу інноваційних процесів на регіональному рівні / І.В. Андел // Соціально-економічні дослідження в перехідний період. Регіональна науково-технічна політика: інноваційний розвиток та інформаційний простір: матеріали доп. Міжнар. практ. конф. // Щорічник наук. пр. – Вип. XVI. – Л.: ІРД НАН України, 2000. – С. 212-220.
2. Борисов А.М. Управление предприятиями регионального торгового комплекса / А.М. Борисов. – Н. Новгород, 2003. – 189 с.
3. Галіцин В.К. Системи моніторингу: монографія / В.К. Галіцин. – К.: КНЕУ, 2000. – 231 с.
4. Долгопятова Т.Г. Российские предприятия в переходной экономике: экономические проблемы и поведение / Т.Г. Долгопятова; Ин-т стратег. анализа и развития предпринимательства. – М.: Дело, 1995. – 284 с.
5. Жукович І.А. Інформаційне забезпечення моніторингу наукової та інноваційної діяльності / І.А. Жукович, Ю.О. Рижкова // Проблеми науки. – 2008. – № 7. – С. 2-6.
6. Каримов Р.М. Моніторинг підприємств – важке умовне ефективного управління регіональної економікою / Р.М. Каримов // Деньги и кредит. – 2000. – № 11. – С. 30-32.
7. Поляков С.Г. Моніторинг інноваційних процесів в науково-технічній сфері / С.Г. Поляков // Інновації. – 2003. – № 5. – С. 62-64.

УДК. 339.13.021:663.21(477)

Пазюк В.Л.
здобувач

Чернігівського національного університету

ДИНАМІКА РОЗВИТКУ РИНКУ ВИНА В УКРАЇНІ

У статті розглянуто та проаналізовано ринок вина в Україні, його динаміку та тенденції розвитку. Визначено обсяг винної продукції у структурі продажу алкогольних товарів. Запропоновано рекомендації щодо підвищення конкурентоспроможності української виноробної галузі.

Ключові слова: динаміка, вино, ринок, розвиток, виробництво, продаж, тенденція, переробка, експорт, імпорт, галузь.

Пазюк В.Л. ДИНАМИКА РАЗВИТИЯ РЫНКА ВИНА В УКРАИНЕ

В статье рассмотрен и проанализирован рынок вина в Украине, его динамика и тенденции развития. Определен объем винной продукции в структуре продаж алкогольных товаров. Предложены рекомендации по повышению конкурентоспособности украинской винодельческой отрасли.

Ключевые слова: динамика, вино, рынок, производство, продажа, тенденция, переработка, экспорт, импорт, отрасль.

Paziuk V.L. DYNAMICS OF WINE MARKET IN UKRAINE

The article reviews and analyzes the wine market in Ukraine, its dynamics and trends. The volume of wine production in the structure of sales of alcoholic products is determined. The recommendations for improving the competitiveness of Ukrainian wine industry are offered.

Keywords: dynamics, wine, market, production, sales, trend, processing, exports, imports, industry.

Постановка проблеми. Виробництво та продаж вина є високорентабельним видом бізнесу, привабливим для інвестування. Тому перспективи розвитку виробництва та продажу вина залежать не тільки від державного регулювання, але й від стратегії розвитку підприємства. Вплив західної культури на українського споживача формує нові тенденції розвитку винного ринку в Україні.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. У наукових працях вітчизняних вчених (Р.К. Анчуріна, А.Н. Бузні, В.В. Власова, Н.К. Могилянського, В.С. Таїрова, А.В. Шевченко) описано вдосконалення технології виноробства та його вплив на економічний і культурний розвиток держави. Але недостатньо опрацьований етап просування винної продукції на вітчизняних та зарубіжних ринках.

Постановка завдання. Головною метою цієї роботи є дослідження динаміки розвитку ринку вина в Україні, виявлення проблем у виробництві та просуванні вина.

Вклад основного матеріалу дослідження. У наш час вино вважається елементом здорового та успішного життя. Вино (від лат. *vinum* та італ. *vinò* – виноград, виноградний напій) – легкий алкогольний напій, вироблений з винограду, міцність якого набувається внаслідок спиртового бродіння свіжовіджатого виноградного соку.

Алкогольні напої з інших ягід, фруктів, зернових культур або трав'янистих рослин в міжнародній торгівлі носять інші назви (наливки, настоянки, лікер, віскі, бренді, вермут, ром, та інші) і вином не вважаються. В колишньому СРСР, а згодом і в пострадянських країнах – ці напої в просторіччі також ще часом звуть «вином» [11].

Виноградне вино виготовляли ще у Давньому Єгипті та Месопотамії. Це підтверджується картинами, що були знайдені в гробницях. На картинах були зображені сцени догляду за виноградною лозою, збір врожаю, виробництва вина. Виноробство і споживання вина в давні часи було поширене на всьому Близькому Сході і в Азії. Найстарішим свідченням древнього виноробства є знайдені археологами в Колхиді (Грузія) вкопані в землю великі глиняні посудини з залишками кісточок винограду з 5000 до Р.Хр. Такого ж приблизно віку (7000 років) залишки

винної кислоти в черепках глечиків у неолітичному селищі Хаджи Фируз Тепе на півночі Ірану. На амфорах, як і в наш час, були наклеєні етикетки з найменуваннями власника та рік врожаю.

На північному сході Вірменії археологами були знайдені найдревніші знаряддя повного виноробного циклу: прес і посудини для збражування, котрі, за даними хімічного аналізу, належать до 4-го тисячоліття до н. е.

Починаючи з VI століття виноградники культивувалися середньовічними ченцями, а монастирі ставали свого роду центрами виноробної промисловості, що приносило їм прибуток, а також забезпечувало постійний запас вина для бенкетів з нагоди різних свят, релігійних служб (причастя), прийому важливих гостей, паломників тощо. У Середні віки, з розвитком міст, до виноробства починає долучатися також і буржуазія. Міста стали оточувати виноградники. Таким чином, в XV столітті культивування виноградників стало розповсюдженим у Франції – на землях церкви, аристократів та буржуазії. Найбільшого розвитку виноробство досягло наприкінці XVII–початку XVIII ст в Європі. У цей час європейські країни – Франція, Іспанія, Португалія, Італія, Угорщина – стали монополістами у торгівлі вином. З посиленням конкуренції та економічними кризами відбувалося зменшення площ виноградників і скорочення виробництва вина [1].

Історія розвитку культури виноробства на території України простежується з IV століття до Р.Хр. На південному березі Криму археологами знайдені амфори та виноробні преси. Греки, які заснували свої колонії у Криму, в регіоні Дону, Дніпра, Бугу, Дністра та Дунаю, завозили сюди свої сорти винограду, вирощували його і займалися виноробством. Звідси виноградарство розповсюдилося на інші райони України та Молдови, які мають сприятливі умови для культивування винограду. Знайдені обладнання та резервуари, що свідчать про інтенсивний розвиток цих культур і технологій у Херсонесі, Пантикапеї, Тиритапі, а також в Ольвії, на березі Бурського лиману та в інших місцях. Історичні відомості підтверджують, що до XI–XII ст. н. е. виноградарство та виноробство розвивалися й на території північної України, де велика частина виноградників належала монастирям, особливо Києво-Печерському монастирю [5].

Протягом останніх років вітчизняні виноробні підприємства знаходяться у тяжкому економічному стані. Виробництво вина в Україні знижується катастрофічними темпами, а саме у 2011 році виробництво знизилося на 43% по відношенню до 2010 року, у 2012 році – на 24% до 2011 року, а у 2013 році – ще на 8,6% до 2012 року. Так, за чотири роки в результаті стрімкого падіння виробництва загальний обсяг виробництва вина досяг свого абсолютного мінімуму за останні роки. Виробництво виноградного вина за 2003–2013 рр. наведено у таблиці 1.

Різке падіння доходів населення знизило попит на винну продукцію, яка не є предметом першої необхідності. Всі багатолітні зусилля з розвитку галузі були зведені нанівець. Але в 2013 році обсяги переробки підприємствами винограду на виноматеріали склали 425,4 тис. т, що на 95,7 тис. т, або на 29% більше, ніж у 2012 р.; виноматеріалів вироблено 28,3 млн дал, що на 5,2 млн дал, або на 22,6% більше, ніж у минулому році. Технологія виготовлення вина передбачає стадію одержання виноматеріалу. Виноматеріал – це продукт первинної переробки винограду та плодів, призначений для виготовлення виноробної продукції [10]. Виробник, який забезпечений власною сировиною, має певні гарантії щодо якості сировини при виробництві продукції.



Рис. 1. Динаміка переробки винограду та виробництва виноматеріалів

У 2013 р. вироблено виноматеріалів для випуску вин 12984,9 тис. дал (93,7% обсягу 2012 р.), для закладки на витримку – 1117,2 тис. дал (130,5%). Найбільший приріст показали вироблені виноматеріали для коньяків, ігристих та шампанських вин. Динаміку виробництва виноматеріалів, у тому числі для випуску вин та закладки на витримку, показано на рисунку 2.

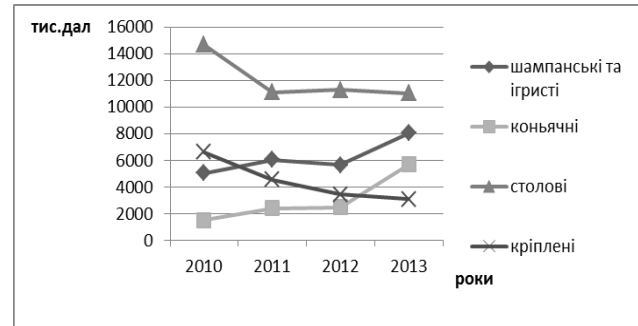


Рис. 2. Фактично вироблено виноматеріалів в Україні, тис. дал.

Позитивним фактором є зростання виготовлення коньячних, шампанських та ігристих виноматеріалів. У груповому асортименті виноматеріалів шампанських та ігристих виготовлено на 2389,9 тис. дал, або на 42,4% більше, ніж у 2012 р., коньячних – на 3198,5 тис. дал, або у 2,3 рази більше, інших видів виноматеріалів – на 237,9 тис. дал, або у 2 рази більше; сировини для закладки на витримку та випуску столових вин на 252,9 тис. дал, або на 2,2% менше, виноматеріалів для закладки на витримку та випуску кріплених вин – на 353,2 тис. дал, або на 10,3% менше.

У загальному виробництві виноматеріалів зростає питома вага шампанських та ігристих вин – з 24,5% у 2012 р. до 28,4% у 2013 р., коньячних – з 10,7% до 20,1%, інших видів виноматеріалів – з 1% до 1,7%; скоротився обсяг виноматеріалів для закладки на ви-

Виробництво виноградного вина за 2003–2013 рр. (млн дал)

Вид продукції	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Вино виноградне	15,3	15,4	16,4	17,1	19,5	21,0	23,1	29,6	16,8	12,8	11,7

Таблиця 1

Переробка винограду на виноматеріали за сортами, т

Найменування сортів винограду	Роки			
	2010	2011	2012	2013
Аліготе	48470	44496,3	47493,2	57787,1
Бастардо магарацький	6183,8	10214,5	8100,4	6883,2
Каберне Совін'йон	26315,4	35160,9	37092,2	36858
Мерло	8444,3	13578,9	8895,3	11703,2
Мускат (білий, рожевий, Оттонель і т.і.)	24229,8	29582,8	26076	31845,5
Одеський чорний	8163,6	7437,1	5119,6	6549,2
Піно (білий, чорний, сірий)	9414,9	11560,3	9074,6	14478,2
Рислінг	14952,8	14478,4	13281,2	23363,7
Ркацителі	45021,5	46604	30830,1	37171,6
Сапераві північний	10523,6	8160,4	7310	7522,1
Совін'йон	17736,9	22092,1	18186,7	22534
Сухоліманський	9012,6	4266,2	3259,9	3127,4
Фетяска	5537,1	3574,2	4778,2	6637,8
Шардоне	20402,7	20774,9	30683	50898,8
Інші	163280	81919,8	79449,3	108004,4

Таблиця 2

тримку та випуску столових вин – з 49% до 39%, для закладки на витримку та випуску кріплених вин – з 14,8% до 10,9% [10].

Найбільше перероблено сортів винограду на виноматеріал, таких як аліготе, шардоне, ркацетелі, каберне совінйон. Переробка винограду на винома-

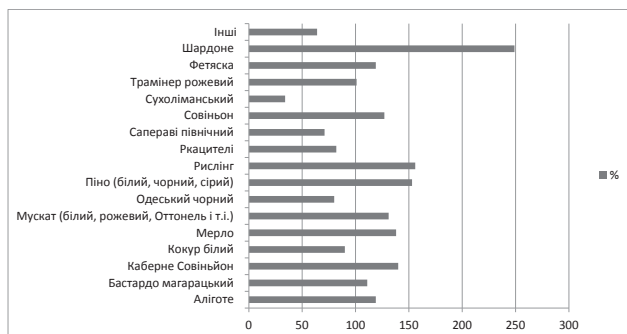


Рис. 3. Приріст переробки винограду на виноматеріал за сортами

теріали за сортами характеризується такими даними (табл. 2).

Значний приріст за останні три роки показали такі сорти винограду, як шардоне, рислінг, піно (білий, чорний, сірий) (рис. 3).

За даними Державної служби статистики України, у 2013 році на підприємства Одещини припадало 44% загального обсягу переробленого винограду, Автономної Республіки Крим – 23%, Миколаївської – 17%, Херсонської – 10% областей. Загалом перероблено за 2013 рік – 113,7 т власно вирощеного винограду, що складає 26,7% від загального обсягу переробленого винограду (у 2012 р. – 28%). Найбільше використовували власний виноград підприємства м. Севастополя (84,3%) та Автономної Республіки Крим (37,3%). Давальницька сировина складала майже 3 тис. т (менше 1% загального обсягу переробленого винограду).

Вивчення продажів алкогольних напоїв через торгову мережу та мережу ресторанного господарства підприємств дає можливість встановити фактори,



Рис. 4. Продаж алкогольних напоїв через торгову мережу та мережу ресторанного господарства, млн дал

які впливають на поведінку споживачів, визначити цільову аудиторію та зрозуміти її потреби.

Структура продажу алкогольних напоїв через торгову мережу та мережу ресторанного господарства показана на рисунку 4.

Аналіз діаграм (рис. 4) дозволяє зробити висновок, що продаж винної продукції займає третє місце, після продажів пива та горілки, але має дуже малий відсоток споживачів порівняно з прихильниками пива. Отже, зниження виробництва винної продукції та невеликий відсоток прихильників, які купують винну продукцію в Україні, свідчить про недостатньо розвинену галузь виноробства, відсутність інноваційних підходів, щодо просування продукції, про відобрання споживачів, та інші проблеми.

До недавнього часу лише деякі споживачі в нашій країні могли оцінити високоякісні іноземні вина. Сьогодні ж багато марок французьких, німецьких, молдовських, грузинських, рідше іспанських, американських, австралійських та інших країн широко пропонується споживачам в торговельній мережі всіх областей України. Так, імпорту винної продукції в Україну за останні роки збільшується, дана тенденція продовжується і у 2013 року. Українська продукція реалізується у деякі країни СНД, а також у Німеччину, Австрію, Швейцарію, США, Канаду, Польщу та ін. (рис. 5).

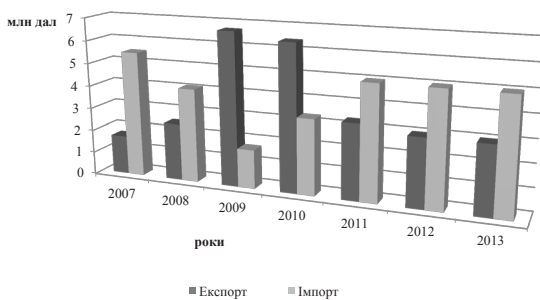


Рис. 5. Зовнішня торгівля виноградними винами та виноматеріалом в Україні, млн дол

Отже, зовнішня торгівля виноградними винами та виноматеріалом вітчизняного виробництва суттєво знизилася. Зменшення експорту вітчизняної винної продукції за останні кілька років, тільки підтверджує факт жорсткої конкуренції на алкогольному ринку. Одна із головних причин такого становища – жорстка конкуренція з боку імпортерів алкогольних напоїв, що завозяться, як з країн Європейського Союзу, країн Нового Світу, так і з інших країн за значної підтримки торговельних мереж, що ще додатково погіршує ситуацію дискримінаційним відношенням до закупівель вітчизняних виноробних товарів. Використання імпортерів виноматеріалів вітчизняними виробниками впливає не тільки на ціну продукту, але й на його якість. У наш час виноробна галузь країни повинна бути конкурентоспроможною на міжнародному ринку, а саме за рахунок нарощення обсягів виробництва якісної продукції, збільшення площ виноградників найпопулярніших сортів, присутності інвестицій у галузі, формування культури споживання вина серед населення.

Більшість виноградників були закладені ще півстоліття тому і для підтримки сталого розвитку виноробної галузі України. Конкуренція виробників винної продукції на ринку вина в Україні має місце не тільки між національними виробниками, але й іноземними. Причому в останні кілька років відбувається стрімке загострення конкуренції на ринку вина між українськими та іноземними виробниками внаслідок підвищення державою мінімальних роздрібних цін. Розвиток і удосконалення технологічних процесів, ріст конкуренції серед виробників сприяють появі на алкогольному ринку країни нової конкурентоспроможної продукції. Тому основними чинниками, які впливають на торгівлю винної продукції, варто вважати розвиток культури споживання винної продукції серед населення та жорсткий контроль якості у вітчизняній виноробній галузі.

Висновки з проведеного дослідження. Ринок алкогольних напоїв в Україні характеризується, як ринок жорсткої конкуренції, що безпосередньо має вплив на якість продукції, її властивості, сировину та технологічний процес. Діяльність підприємств-виробників алкогольних напоїв, як правило, є високо-рентабельною, хоча і відбувається в умовах гострої конкуренції. Отже, для стимулювання розвитку виноробної галузі в Україні, доцільно було б запровадити інноваційні механізми, які б підвищували якість продукції, сприяли освоєнню зовнішніх ринків, дозволили знизити собівартість продукції, допомогли боротися із виробництвом та продажем фальсифікованої продукції, а також забезпечили дієву підтримку з боку держави.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Архипов В.В. Организация работы сомелье / В.В. Архипов, В.Г. Крюковская – К. : Центр учебной литературы, 2009. – 304 с.
- Балабанова Л.В. Маркетинг : підручник. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К. : Знання-Прес, 2004. – 645 с.
- Виноделам перекрываюют экспорт [Електронний ресурс]. : Асоціація виноградарі та винороби України. – Режим доступу : <http://www.awwww.org.ua/>.
- Галузева програма розвитку виноградарства та виноробства України на період до 2025 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.pravo-law.kiev.ua/15653.html>.
- Иванов Ю.Г. Мир вина. – Смоленск : Русич, 1998. – 640 с.
- Корж М.В. Маркетинг : навч. пос. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 344 с.
- ННЦ «Институт виноградарства и виноделия им. В.Е. Таирова» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.tairov.com.ua/institute>.
- Огляд ринку вина України [Електронний ресурс] : Західна маркетингова компанія. – Режим доступу : <http://www.zmk.com.ua>.
- Обзор украинского рынка вина [Електронний ресурс] : Международная маркетинговая группа. – Режим доступу : <http://www.marketing-ua.com>.
- Статистична інформація Державного комітету статистики України: Держкомстат України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
- Україномовний розділ відкритої багатомовної мережевої енциклопедії [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.uk.wikipedia.org/>.
- Федулова Л.І. Інноваційний розвиток економіки: модель, система управління, державна політика / Л.І. Федулова, В.П. Александрова, Ю.М. Бажал та ін. ; за ред. Л.І. Федулової. – К. : Основа, 2005. – 550 с.

УДК 65.012.23

Побережний Р.О.
*асистент кафедри організації виробництва
та управління персоналом
Національного технічного університету
«Харківський політехнічний інститут»*

ВИБІР СТРАТЕГІЙ РОЗВИТКУ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ ХАРКІВСЬКОГО РЕГІОНУ: ПРАКТИЧНИЙ АСПЕКТ

У статті відображено результат практичної реалізації запропонованої у дослідженні концептуальної схеми формування стратегій розвитку сучасними машинобудівними підприємствами Харківського регіону. При визначенні та розподілі площин позиціонування підприємств у матриці стратегій розвитку запропоновано використання положень теорії нечітких множин. Визначено місце груп підприємств Харківського регіону у матриці стратегій. Виділено основні стратегії розвитку підприємств з урахуванням рівня сприятливості зовнішнього оточення.

Ключові слова: стратегія, загальний рівень розвитку, зовнішнє оточення, ступінь сприятливості до розвитку, матриця стратегій, теорія нечітких множин.

Побережний Р.О. ВЫБОР СТРАТЕГИЙ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ХАРЬКОВСКОГО РЕГИОНА: ПРАКТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

В статье отражен результат практического применения предложенной в исследовании концептуальной схемы формирования стратегий развития современными машиностроительными предприятиями Харьковского региона. При определении и разделе площадей позиционирования предприятий в матрице стратегий предложено использование теории нечетких множеств. Определено место групп предприятий Харьковского региона в матрице стратегий. Выделены основные стратегии развития предприятий с учетом степени благоприятности внешней среды.

Ключевые слова: стратегия, общий уровень развития, внешнее окружение, степень благоприятности к развитию, матрица стратегий, теория нечетких множеств

Poberezhnyi R.O. THE CHOICE OF STRATEGY MACHINE-BUILDING ENTERPRISES OF KHARKIV REGION. PRACTICE ASPECTS

The article presents the results of practical application in research of the proposed conceptual framework of strategic development of modern machine-building enterprises of the Kharkiv region. The use of the theory of fuzzy sets is proposed in determining and separation of the area positioning strategies of enterprises in the matrix. The place groups of enterprises of Kharkov region was defined in the matrix of strategies. Major enterprise development strategies have been allocated according to the degree of environmental favorability.

Keywords: strategy, overall level of development, external environment, degree of environmental favorability, matrix of strategies, theory of fuzzy sets.

Постановка проблеми. Сьогодні, в умовах глобалізації та посилення конкуренції, розвиток українських підприємств стає рушійною силою економічного прогресу та саморегулювання ринкових відносин. Становлення стратегічного управління промисловими підприємствами України, і в першу чергу машинобудівними, відбувається в умовах невизначеності і нестабільності зовнішнього середовища, а також послабленого внутрішнього середовища самих суб'єктів господарювання внаслідок занепаду їх технічного парку, застосування застарілих технологій, методів діагностики і управління в цілому.

Усе вищезазначене переконливо доводить необхідність пошуку новітніх підходів, спрямованих на формування, якісне поліпшення та синтез теорії стратегічного управління машинобудівними підприємствами в умовах існуючих протиріч зовнішнього та внутрішнього середовища його функціонування та розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні, методичні і практичні основи стратегічного управління досліджено у роботах сучасних науковців, серед яких слід А.В. Василенко [1], І.З. Должанський [2], М.О. Кизим [3], Б.М. Мізюк [4], О.В. Мозенков [5], І.П. Отенко [6], В.С. Пономаренко [7], О.В. Раєвнева [8], Д.В. Райко [9], В.В. Стадник [10], О.М. Ястремська [11] та інші.

Дослідження цих науковців дозволили вирішити низку найважливіших завдань, які пов'язані з удосконаленням діяльності підприємств в ринкових умовах шляхом впровадження інновацій, підвищен-

ня гнучкості, конкурентоспроможності, переорієнтації сучасного менеджменту на принципах антикризового та стратегічного управління. Але повсякденні зміни умов існування сучасних українських промислових підприємств у зовнішньому середовищі, явний прояв кризових явищ та невирішених протиріч сьогодення, потребують подальшого розвитку теоретико-методичного забезпечення формування стратегій розвитку на підставі використання новітніх інструментів стратегічного управління та економіко-математичного моделювання.

Мета статті. У цьому зв'язку метою статті є представлення результатів впровадження механізму формування стратегій розвитку машинобудівних підприємств Харківського регіону, заснований на системному підході та використанні новітнього інструменту стратегічного управління – концепції збалансованої системи показників.

Виклад основного матеріалу. Аналіз основних соціально-економічних показників України та аналіз господарчої діяльності 18 машинобудівних підприємств Харківської області виявив низку недоліків та проблем у їх функціонуванні та розвитку, що обумовлено невирішеними суперечностями та протиріччями як в українській економіці, так і в сучасній соціально-економічній та політичній ситуації в країні взагалі.

Виявлені негативні фактори життєдіяльності підприємств свідчать про низьку ефективність використання та відновлення ресурсів, про незадовільний стан інноваційно-інвестиційного клімату, про слаб-

кий розвиток стратегічного менеджменту на необхідність залучення значних фінансових та інтелектуальних ресурсів для відновлення їх платоспроможності і підвищення конкурентоспроможності. Таким чином, фінансово-економічний стан машинобудівних підприємств залишається складним і таким, що потребує проведення певних узгоджених перетворень, у першу чергу пов'язаних з удосконаленням системи управління розвитком.

Узагальнення існуючих теоретичних підходів довело доцільність розуміння розвитку сучасного машинобудівного підприємства як процесу кількісно-якісних змін у результаті розв'язання протиріч між внутрішнім та зовнішнім середовищем, що призводить до підвищення рівня потенціалу загального розвитку підприємства та надання йому необхідного вектору розвитку. Тому для підвищення рівня та якості розвитку сучасного машинобудівного підприємства необхідним є побудова концептуальної схеми формування стратегій розвитку підприємства з урахуванням спрямованості внутрішніх та зовнішніх можливостей цього підприємства до розв'язання протиріч та суперечностей.

У дослідженні доведено, що процес формування стратегії розвитку машинобудівного підприємства доцільно здійснювати у відповідності із запропонованою концептуальною схемою. Послідовність та взаємозв'язок етапів концептуальної схеми з етапами прийняття управлінських рішень щодо стратегічного напрямку розвитку підприємства відображено на рисунку 1.

Етап 1. Формування, обґрунтування та вибір необхідної і достатньої системи показників, що відображають стан середовища функціонування та розвитку машинобудівних підприємств. Метою даного етапу є підготовка інформаційного простору дослідження: аналіз літературних джерел, методичних розробок, нормативної літератури та пропозицій науковців щодо вирішення проблем стратегічного управління розвитком сучасних підприємств.

Результатом цього етапу є сформована та обґрунтована інформаційна база вихідних даних (комплекс показників), що відображають стан середовища функціонування та розвитку машинобудівних підприємств з врахуванням впливу протиріч та суперечностей зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства.

Етап 2. Діагностика та оцінка поточного стану функціонування та розвитку машинобудівного підприємства. Метою даного етапу є проведення оцінки рівня розвитку підприємства та рівня сприятливості зовнішнього оточення розвитку підприємства в майбутньому на основі комплексу показників, сформованих у першому етапі. Результатом реалізації етапу є розраховані інтегральні показники: рівня загального розвитку підприємства – $IP_{зрп}$, та рівня сприятливості зовнішнього середовища – $ICЗ_{зовн.ср.}$ у відповідності з метою дослідження.

Етап 3. Формування матриці стратегій розвитку. Основною метою є розробка матричної моделі стратегій розвитку сучасного машинобудівного підприємства, розрахунок та визначення діапазонів розмежування складових формування стратегій розвитку підприємства з викорис-

танням теорії нечітких множин. При цьому рівень загального розвитку машинобудівного підприємства (внутрішнього середовища) пропонується класифікувати як низький (або деструктивний розвиток), середній (або збалансований розвиток) та високий (або конструктивний розвиток), а рівень сприятливості зовнішнього оточення до розвитку підприємства пропонується класифікувати як низький (або застійне середовище), середній (або несприятливе середовище) та високий (сприятливе середовище), критеріальною ознакою виділення таких меж є рівень розвитку інноваційно-інвестиційного клімату. Результатом вирішення етапу є побудова матриці стратегій розвитку з розмежуванням її на 9 квадрантів за визначеними діапазонами меж, та позиціонування підприємств (із сукупності досліджуваних машинобудівних підприємств Харківської області) у відповідному квадранті цієї побудованої матриці.

Етап 4. Формування стратегічного профілю розвитку підприємства. Основною метою етапу є: по-перше, формування діапазонів якісного розмежування рівня розвитку за кожною з п'яти складових ЗСП з використанням теорії нечітких множин, по-друге – використання графічного методу для побудови стратегічного профілю машинобудівного підприємства у відповідності з розрахованими на 2 етапі частковими інтегральними показниками рівня розвитку кожної складової загального потенціалу розвитку цього підприємства. Результатом вирішення цього етапу є вибір конкурентної або функціональної стратегії у відповідності з розрахованими та визначеними «точками зростання».

Етап 5. Формування стратегічних сценаріїв на основі ЗСП. Основною метою даного етапу є впровадження в процес реалізації стратегії розвитку кон-



Рис. 1. Послідовність та взаємозв'язок етапів концептуальної схеми з етапами прийняття управлінських рішень щодо стратегічного напрямку розвитку підприємства

цепції ЗСП, формування комплексу загальних та локальних цілей розвитку підприємства у відповідності з обраною стратегією та з врахуванням побудованого стратегічного профілю, побудова стратегічної карти, яка графічно відображає причинно-наслідкові зв'язки між обраними цілями (визначені за п'ятьма компонентам розвитку підприємства) та дозволяє розробити перелік необхідних заходів щодо реалізації стратегії розвитку.

Особливої уваги потребує етап формування матриці стратегій розвитку та обрання більш дієвої та відповідної цілям підприємства стратегії його розвитку. Доцільність застосування матричного інструментарію в процесі формування стратегії розвитку машинобудівного підприємства, що функціонує в умовах існуючих зовнішніх та внутрішніх протиріч і суперечностей, обґрунтовується необхідністю урахування синергетичного ефекту взаємодії зовнішнього й внутрішнього середовищ функціонування цього підприємства.

Тому матриця стратегій розвитку машинобудівного підприємства повинна ув'язувати рівень та стан загального розвитку підприємства з характеристикою сприятливості зовнішнього середовища до майбутніх можливостей його функціонування та розвитку.

Оцінку рівня та стану загального розвитку машинобудівного підприємства пропонуємо проводити за розрахунком інтегрального показника рівня розвитку внутрішнього середовища, а саме інтегрального показника загального рівня розвитку підприємства – $ІІІ_{зрп}$. Оцінку рівня сприятливості зовнішнього середовища до розвитку пропонуємо проводити за розрахунком інтегрального показника рівня сприятливості – $ІСЗ_{зовн.ср}$.

Для обґрунтування системи показників оцінювання рівня і стану загального розвитку машинобудівного підприємства та рівня сприятливості зовнішнього середовища до розвитку застосовано метод багатови-

мірного факторного аналізу, перевагами якого є надання можливості ущільнення інформації без втрат її сутнісного наповнення на основі виявлення латентних тенденцій, що дозволило обґрунтовано скоротити кількість часткових показників для проведення оцінювання.

Факторний аналіз було здійснено за офіційними статистичними даними 18 досліджуваних машинобудівних підприємств Харківського регіону за період 2007–2013 рр. паралельно у двох напрямках, що обумовлено специфікою даного дослідження, а саме – дуальністю середовища діяльності машинобудівних підприємства, яке виступає об'єктом оцінки.

Відповідно до запропонованої структури потенціалу загального розвитку підприємства $P_{СПЗРП} = f\{PF, PK, РВІІ, РТР, РІНН\}$, особливістю якої є урахування напрямів концепції ЗСП (збалансованої системи показників) як сукупності його ресурсів, зв'язків та компетенцій за певними стратегічними перспективами: фінансовою перспективою, клієнтською, перспективою бізнес-процесів, перспективою трудових ресурсів та навчання та додатково запропонованою інноваційно-інвестиційною перспективою було запропоновано групу показників та проведено багатовимірний факторний аналіз.

До запропонованої сукупності часткових показників увійшли показники, що повно характеризують всі запропоновані складові – стратегічні перспективи структури потенціалу загального розвитку.

За другим напрямом було проведено факторний аналіз сукупності обраних груп часткових показників, які характеризують рівень сприятливості до розвитку сучасних промислових підприємств зовнішнього середовища, з розподілом його на загальне та інвестиційно-інноваційне середовище.

Об'єднання часткових показників в інтегральні щодо загального рівня розвитку підприємства – $ІІІ_{зрп}$ (табл. 1) та рівня сприятливості зовнішнього середовища до розвитку – $ІСЗ_{зовн.ср}$ (табл. 2) здійснено за

Таблиця 1

Інтегральний показник рівня загального розвитку промислових підприємств

№	Підприємство	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
1	ПАТ «ХМЗ «Світло шахтаря»	0,3415	0,3367	0,3700	0,3502	0,3515	0,3572	0,3349
2	ПАТ «ХЕЛЗ»	0,2576	0,1890	0,1942	0,1961	0,2555	0,1520	0,1556
3	ПАТ «Електромашина»	0,3258	0,2335	0,2164	0,2569	0,3027	0,3134	0,3044
4	ПАТ «Харківський верстатобудівний завод»	0,1953	0,1878	0,1297	0,1805	0,1737	0,1905	0,1753
5	ПАТ «Харківський завод штамів та пресформ»	0,2861	0,3081	0,2640	0,2702	0,3111	0,3076	0,3024
6	ПАТ НВП «Теплоавтомат»	0,1946	0,1759	0,1723	0,1706	0,2598	0,1644	0,2303
7	ВАТ «Завод ім. Фрунзе»	0,2848	0,3585	0,3388	0,3422	0,3148	0,3400	0,3316
8	ВАТ «Куп'янський машинобудівний завод»	0,2735	0,2017	0,1639	0,1774	0,1638	0,1133	0,1802
9	ВАТ «Ізюмський тепловозремонтний завод»	0,1709	0,1619	0,1680	0,1692	0,1376	0,1268	0,0990
10	ПАТ Харківський електротехнічний завод «Трансв'язок»	0,2481	0,2572	0,2644	0,2439	0,2909	0,2523	0,2834
11	ПАТ «ХТЗ ім. С. Орджонікідзе»	0,1689	0,1818	0,1913	0,1850	0,2004	0,2299	0,2360
12	ВАТ «Турбоатом»	0,2698	0,3064	0,3026	0,3410	0,3848	0,3368	0,3903
13	ПАТ «Харківський електроапаратний завод»	0,2951	0,2228	0,2015	0,1758	0,1879	0,2936	0,2167
14	ПАТ «Харківський підшипниковий завод»	0,2607	0,2401	0,2914	0,2794	0,2863	0,2679	0,2300
15	ПАТ «Завод Промзв'язок»	0,1630	0,1355	0,1457	0,0965	0,0942	0,0701	0,1476
16	ПАТ «Вовчанський агрегатний завод»	0,3137	0,3417	0,3981	0,3700	0,4049	0,3518	0,3372
17	ПАТ «ФЕД»	0,3030	0,2392	0,3677	0,3633	0,3638	0,3032	0,2826
18	ВАТ «Мереф'янський механічний завод»	0,2163	0,2052	0,1615	0,1625	0,1469	0,1774	0,1825

методом адитивної згортки з урахуванням їх значущості.

У відповідності з даними таблиці 1, загальний рівень розвитку сучасних машинобудівних підприємств Харківського регіону не є високим, оскільки максимальне значення інтегрального показника відповідає одиниці. Так найбільший інтегральний показник загального рівня розвитку в 2013 році у ВАТ «Турбоатом» – 0,3903, а найменший показник загального рівня розвитку в 2013 році у ВАТ «Ізюмський тепловозоремонтний завод» – 0,0990.

Аналіз таблиці 2 дає нагоду відзначити, що інтегральний показник рівня сприятливості зовнішнього середовища до функціонування та розвитку промислових підприємств також є недостатньо високим. Як бачимо, він перебуває у проміжку від 0,5411 до 0,6938, при цьому максимальне значення інтегрального показника відповідає одиниці.

Представлена інформація свідчить, що за аналізований період протягом 2007–2013 років тенденція щодо зайняття машинобудівними підприємствами певних позицій щодо розрахованих інтегральних показників загального рівня розвитку є нестійкою. Зазначене можливо пояснити тим, що загальний потенціал розвитку підприємства, як і ефективність його використання, не є постійною величиною і схильний до постійних змін, що є певною реакцією на позитивні та негативні впливи зовнішнього середовища, на наявність невирішених протиріч та суперечностей між складовими потенціалу самого підприємства та між підприємством та зовнішнім середовищем. Тільки четвірка підприємств за цей період займає провідні місця за розрахованим рейтингом відповідно привласненому кожному підприємству рангу в дослідженні. До машинобудівних підприємств, які є лідерами щодо рівня потенціалу загального розвитку (табл. 1), можна віднести: ПАТ «Вовчанський агрегатний завод», ВАТ «Турбоатом», ПАТ «ФЕД», ВАТ «Завод ім. Фрунзе».

Для збереження та покращення підприємствами – лідерами своїх позицій, а також усунення негативних тенденцій щодо інших підприємств необхідними є формування, розробка та реалізація стратегії розвитку підприємств машинобудування. З цією метою розроблено методичне забезпечення з вибору стратегій розвитку машинобудівних підприємств, що ґрунтується на використанні дев'яти квадрантної матриці, що побудована за інтегральними показниками рівня розвитку підприємства – $III_{зрп.}$ та рівня сприятливості зовнішнього середовища до розвитку – $ICЗ_{зовн.ср.}$.

При розподілі площин позиціонування стратегій у матриці з розмежуванням їх на 9 квадрантів у дослідженні застосовуване положення теорії нечітких множин.

Для забезпечення достовірності інформації на рівні 95% кількість залучених експертів дорівнювала 20, приналежність підприємств до якісних класів було здійснено на основі аналізу інтегральних показників загального рівня розвитку підприємства – $III_{зрп.}$ та інтегрального показника рівня сприятливості – $ICЗ_{зовн.ср.}$. Приналежність підприємств до класів з низьким, середнім та високим рівнем загального розвитку, які відповідають в дослідженні запропонованим типам розвитку «за рівнем спрямованості» таким як конструктивний розвиток, збалансований розвиток та деструктивний розвиток та відповідність оцінки зовнішнього середовища як сприятливого до розвитку підприємств, експерти здійснювали за бальною оцінкою, згідно з умовами проведення якої приналежність до першого класу оцінювалася в 1 бал, до другого – у 2, а до третього – у 3 бали.

За розрахованими значеннями частоти віднесення різними експертами за рівнем загального розвитку до певних класів, для кожного підприємства було зіставлено із значеннями його інтегральних показників, згідно з правилами використання методу лінгвістичної змінної. Отримані дані стали вихідними для побудови функцій приналежності підприємств

Таблиця 2

Інтегральний показник рівня сприятливості зовнішнього середовища до розвитку

№	Підприємство	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
1	ПАТ «ХМЗ «Світло шахтаря»	0,4707	0,4651	0,4232	0,5252	0,5717	0,6097	0,5858
2	ПАТ «ХЕЛЗ»	0,5043	0,4913	0,4515	0,5262	0,5630	0,6360	0,5411
3	ПАТ «Електромашина»	0,4965	0,4917	0,4505	0,5524	0,6061	0,6521	0,6147
4	ПАТ «Харківський верстатобудівний завод»	0,4968	0,4903	0,4439	0,5231	0,5620	0,6085	0,5847
5	ПАТ «Харківський завод штамів та пресформ»	0,4772	0,4725	0,4331	0,4796	0,5184	0,5650	0,5411
6	ПАТ НВП «Теплоавтомат»	0,4836	0,4661	0,4316	0,5256	0,5212	0,5734	0,5539
7	ВАТ «Завод ім. Фрунзе»	0,4819	0,4794	0,4423	0,5236	0,5668	0,6579	0,6292
8	ВАТ «Куп'янський машинобудівний завод»	0,4648	0,4613	0,4169	0,4796	0,5184	0,5650	0,5411
9	ВАТ «Ізюмський тепловозоремонтний завод»	0,4648	0,4711	0,4169	0,4796	0,5184	0,5650	0,5411
10	ПАТ Харківський електротехнічний завод «Трансв'язок»	0,4742	0,4669	0,4371	0,5390	0,6476	0,5650	0,5411
11	ПАТ «ХТЗ ім. С. Орджонікідзе»	0,4821	0,4765	0,4944	0,5770	0,5796	0,6307	0,6339
12	ВАТ «Турбоатом»	0,5459	0,5698	0,5233	0,6269	0,6985	0,7384	0,6938
13	ПАТ «Харківський електроапаратний завод»	0,5076	0,4898	0,4458	0,4796	0,5184	0,5650	0,5411
14	ПАТ «Харківський підшипниковий завод»	0,5288	0,4871	0,4796	0,5922	0,6406	0,6977	0,6688
15	ПАТ «Завод Промзв'язок»	0,4737	0,4730	0,4169	0,4796	0,5184	0,5650	0,5411
16	ПАТ «Вовчанський агрегатний завод»	0,4944	0,4615	0,4516	0,5673	0,6061	0,6527	0,6289
17	ПАТ «ФЕД»	0,4648	0,4621	0,4189	0,5231	0,5620	0,6085	0,5847
18	ВАТ «Мереф'янський механічний завод»	0,4654	0,4616	0,4171	0,5231	0,5184	0,5650	0,5847

до класів з низькими, середніми та високими рівнем розвитку або деструктивного, збалансованого чи конструктивного типу розвитку та графіку функцій приналежності (рис. 2).

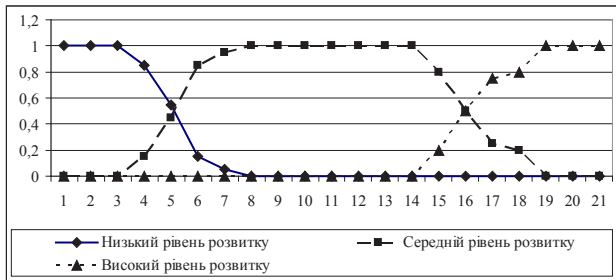


Рис. 2. Функції приналежності нечітких множин показника рівня загального розвитку машинобудівного підприємства

Аналогічно було проведено співставлення рівня сприятливості зовнішнього середовища із значеннями його інтегральних показників і розраховано та побудовано графік функції приналежності (рис. 3).

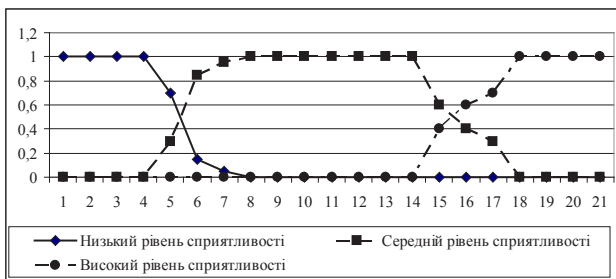


Рис. 3. Функції приналежності нечітких множин показника рівня сприятливості зовнішнього оточення до розвитку підприємства

Згідно з побудованими функціями приналежності було кількісно визначено межі виділених класів, які відображено в таблиці 3.

Таблиця 3

Межі якісних ознак інтегральних показників ІП_{зрп.} та ІСЗ_{зовн.ср.} за побудованими функціями приналежності (за чіткими умовами)

Складові формування стратегій розвитку машинобудівного підприємства	Кількісні значення меж якісних ознак		
	низький	середній	високий
Рівень загального розвитку підприємства	0,0–0,183	0,183–0,75	0,75–1,0
Рівень сприятливості зовнішнього середовища до майбутніх можливостей функціонування та розвитку машинобудівного підприємства в цілому	0,0–0,22	0,22–0,725	0,725–1,0

Практичне застосування запропонованої матриці для досліджуваної сукупності машинобудівних підприємств щодо їх позиціонування за розрахованими інтегральними показниками загального рівня розвитку підприємства та інтегрального показника рівня сприятливості зовнішнього середовища у 2013 р. представлено на рисунку 4.

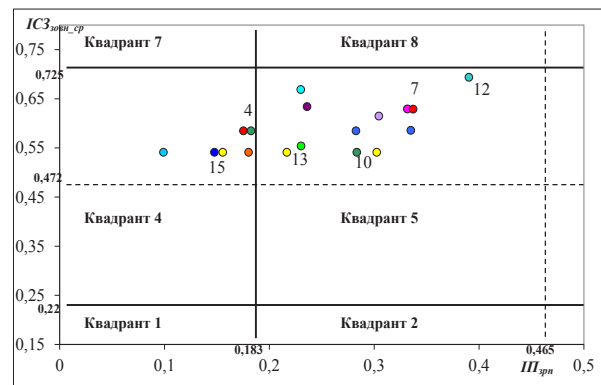


Рис. 4. Позиціонування машинобудівних підприємств, що аналізуються, у матриці стратегій розвитку (номер підприємства у матриці відповідає номеру за порядком у табл. 1 та табл. 2)

За результатами позиціонування підприємств, що досліджуються у матриці можна зробити висновок, що в основному вони знайшли своє місце в квадранті 4 та 5. Так 5 підприємств (ВАТ «Ізюмський тепловозоремонтний завод», ПАТ «Завод Промзв'язок», ПАТ «Харківський верстатобудівний завод», ПАТ «ХЕЛЗ «Укрелектромаш», ВАТ «Куп'янський машинобудівний завод» ВАТ «Мереф'янський механічний завод»), що складають 27% від досліджуваної сукупності, відповідно до результатів аналізу в 2013 році позиціонувалися у квадранті 4, що характеризується низьким значенням інтегральних показників загального рівня розвитку та середнім значенням інтегральних показників зовнішнього оточення, а саме деструктивним типом розвитку та нейтральним рівнем сприятливості зовнішнього середовища (існують значні суперечності та протиріччя внутрішнього та зовнішнього середовища). Тринадцять інших підприємств машинобудування Харківського регіону, що складають 72% від досліджуваної сукупності, позиціонувалися у квадранті 5, що характеризується середнім (ближче до низького – від 0,465 до 0,183) та середнім (ближче до високого – від 0,465 до 0,75) значенням інтегральних показників загального рівня розвитку та середнім (ближче до високого – від 0,4725 до 0,725) значенням інтегральних показників зовнішнього оточення, а саме збалансованим типом розвитку та нейтральним (ближче до привабливого) рівнем сприятливості зовнішнього середовища.

Для підприємств, які потрапили в обидва квадранти матриці, переважною є стратегія обережного інвестування у забезпечення розвитку та стратегія ефективного використання потенціалу розвитку у відповідності з розрахованим стратегічним профілем підприємства.

Проведені дослідження на 18 машинобудівних підприємствах Харківського регіону підтверджують практичну значущість розроблених пропозицій та можливість їх подальшого розвитку й розповсюдження на інші галузі промисловості з урахуванням специфіки їх функціонування.

Висновки з проведеного дослідження. В дослідженні вирішено важливе науково-практичне завдання з подальшого розвитку теоретичних положень та методичного забезпечення стратегічного управління розвитком машинобудівних підприємств. Основні результати дослідження полягають у такому:

- запропоновано методичний підхід до формування стратегій розвитку машинобудівного підприємства

емства, основу якого складає концептуальна схема, що дозволить менеджерам та управлінцям вищого рівня підвищити якість управлінських рішень у процесі формування стратегій розвитку підприємства;

- з використанням концепції ЗСП (збалансованої системи показників) запропоновано структуру потенціалу загального розвитку підприємства, будувати за певними стратегічними перспективами: фінансовою перспективою, клієнтською, перспективою бізнес-процесів, перспективою трудових ресурсів і навчання та додатково запропонованою інноваційно-інвестиційною перспективою;

- для обґрунтування системи показників оцінювання рівня і стану загального розвитку машинобудівного підприємства та рівня сприятливості зовнішнього середовища до розвитку запропоновано метод багатовимірної факторної аналізу, перевагами якого є надання можливості ущільнення інформації без втрат її сутнісного наповнення на основі виявлення латентних тенденцій, що дозволило у дослідженні обґрунтовано скоротити кількість часткових показників для проведення оцінювання;

- з використанням положень теорії нечітких множин кількісно визначено межі якісних ознак інтегральних показників для побудови матриці стратегій розвитку з розмежуванням її на 9 квадрантів, яка є інструментом забезпечення підвищення ефективності управлінських рішень у процесі стратегічного управління розвитком підприємства та проведено позиціонування вісімнадцяти машинобудівних підприємств Харківського регіону за результатами 2013 року.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Василенко А.В. Менеджмент устойчивого развития предприятий : монография / А.В. Василенко. – К. : Цент учеб. лит., 2005.
2. Должанський І.З. Стратегія управління діяльністю підприємства на основні збалансованої системи показників : монографія / І.З. Должанський, І.М. Ягнюк. – Донецьк : СПД Купріянов В.С., 2012. – 213 с.
3. Кизим М.О. Збалансована система показників : монографія / М.О. Кизим. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2007. – 192 с.
4. Мізюк Б.М. Основи стратегічного управління : підручник / Б.М. Мізюк. – Львів : Магнолія, 2009. – 544 с.
5. Мозенков О.В. Управління стратегічним розвитком підприємства : методологія, інструментарій, організація : монографія / О.В. Мозенков. – Х. : Видавництво «Одіссей», 2008. – 288 с.
6. Отенко І.П. Оцінка гнучкості підприємства для виявлення резервів його розвитку / І.П. Отенко, О.В. Грачов // Економіка розвитку. – 2005. – № 3(35). – С. 77-80.
7. Пономаренко В.С. Стратегічне управління розвитком підприємства / В.С. Пономаренко, О.І. Пушкар, О.М. Тридід. – Харків : Вид. ХДЕУ, 2002. – 640 с.
8. Раєвнева О.В. Управління розвитком підприємства: методологія, механізм, моделі : монографія / О. В. Раєвнева. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2006. – 496 с.
9. Райко Д.В. Стратегічне управління розвитком маркетингової діяльності : методологія та організація : монографія / Д.В. Райко. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2008. – 632 с. – Укр. мова.
10. Стадник В.В. Стратегічне управління інноваційним розвитком підприємства [Текст] / В.В. Стадник, М.А. Йохна. – Хмельницький : ХНУ, 2011. – 327 с.
11. Ястремська О.М. Стратегічне управління інноваційним розвитком підприємства / О.М. Ястремська, Г.В. Верещагіна. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2010. – 392 с. – Укр. мова.
12. Плюта В. Сравнительный многомерный анализ в экономических исследованиях: Методы таксономии и факторного анализа / В. Плюта ; пер. с пол. – М. : Статистика, 1980. – 151 с.

УДК 334.021

Поліщук М.Ю.

*аспірант кафедри стратегії підприємств
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана*

ФОРМУВАННЯ МОДЕЛІ СТРАТЕГІЧНОЇ ПОВЕДІНКИ ОРГАНІЗАЦІЇ ВІДПОВІДНО ДО ТИПУ ГАЛУЗЕВОГО РИНКУ

Стаття присвячена дослідженню стратегічної поведінки організації, взаємовпливу структури галузевого ринку та поведінки на ньому. Проаналізовано сутність понять «стратегічна поведінка» та «галузевий ринок», надано їх авторське тлумачення. Визначено можливі моделі стратегічної поведінки та комбінації їх застосування на різних типах галузевих ринків.

Ключові слова: стратегія, стратегічна поведінка організації, галузевий ринок, ринкова структура, стратегічна дія, стратегічна взаємодія.

Полищук М.Ю. ФОРМИРОВАНИЕ МОДЕЛИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПОВЕДЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ СООТВЕТСТВЕННО ТИПУ ОТРАСЛЕВОГО РЫНКА

Статья посвящена исследованию стратегического поведения организации, взаимовлиянию структуры отраслевого рынка и поведению на нем. Проанализирована сущность понятий «стратегическое поведение» и «отраслевой рынок», приведено их авторское трактование. Определены возможные модели стратегического поведения и комбинации их применения на различных типах отраслевых рынков.

Ключевые слова: стратегия, стратегическое поведение организации, отраслевой рынок, рыночная структура, стратегическое действие, стратегическое взаимодействие.

Polishchuk M.Y. FORMATION A MODEL OF ORGANIZATION'S STRATEGIC BEHAVIOR FOR THE TYPE OF INDUSTRIAL STRUCTURE

The article deals with the strategic behavior of the organization, strategic cooperation between industrial market structure and behavior on it. The essence of the concepts of «strategic behavior» and «industry market», given their author's interpretation. The possible models of strategic behavior and their use in combination of different types of industrial markets.

Keywords: strategy, strategic behavior of organization, industrial market, market structure, strategic action, strategic cooperation.

Постановка проблеми. Існує безліч підходів до визначення поняття «стратегія», так само існує безліч синонімічних понять, таких як «конкурентна стратегія організації», «ділова стратегія», «бізнес-стратегія», «базова стратегія» тощо. У широкому розумінні стратегію можна розглядати як спосіб ідентифікації стратегічних цілей організації, визначення та розвитку її конкурентних переваг, інтегровану структуру управлінських рішень, направлену на досягнення стратегічних цілей. Стратегія фірми розробляється в рамках певного економічного сегменту – галузевого ринку, сфери бізнесу, напрямку діяльності тощо. Проте на сьогодні, враховуючи сучасну шкалу турбулентності зовнішнього середовища, актуальним, проте малодослідженим, стає поняття стратегічної поведінки фірми в рамках галузевого ринку, що й стало об'єктом нашого дослідження.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Теоретичні та практичні аспекти проблем організації галузевих ринків знайшли відображення у наукових працях багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених: С. Авдашева, Дж. Бейн, А. Ігнатюк, Е. Мейсон, Д. Морріс, Дж. Робінсон, Н. Розанова, Л. Рой, Д. Росс, А. Томпсон, В. Точилін, Ф. Шерер, А. Чандлер, А. Юданов, А. Юсупова та інші. Поняття стратегії є базовим в теорії стратегічного управління. У свою чергу, концепція стратегічної поведінки фірми не набула такого наукового поширення та лише часткового розглядається у роботах І. Ансоффа, П. Друкера, М. Портера, А. Наливайка, З. Шершньової, Ю. Лозовика.

Постановка завдання. Незважаючи на підвищену увагу науковців до системного дослідження сутності стратегії організації, варто зазначити, що категорії «галузевий ринок» та «стратегічна поведінка фірми» рідко зустрічаються в одному науковому контексті. Стратегічну поведінку часто ототожнюють з стратегічним наміром, функціональною стратегією, ринковою поведінкою, економічною поведінкою, тощо. Єдиного загальноприйнятого поняття стратегічної поведінки не існує. Саме це визначає актуальність дослідження та мету даної статті – синтезування накопиченого емпіричного та практичного досвіду та знань щодо умов функціонування галузевих ринків та стратегічної поведінки фірми, вивчення взаємозв'язку між типом галузевого ринку та особливостями стратегічної поведінки фірми на ньому.

Виклад основного матеріалу дослідження. Починаючи з середини ХХ ст., проблеми стратегічної адаптації широко обговорювалися у науковій спільноті. На початковому етапі велика увага приділялася процесам розробки та реалізації стратегії, проте для опису більшості моделей не враховувалися планування та управління змінами.

На сучасному етапі накопичилося достатньо теоретичного матеріалу щодо питань стратегії організації. Очевидним є те, що формування конкурентної стратегії організації повинне базуватися на певних принципах, таких як врахування мети організації, адаптація до змін зовнішнього середовища, врахування сфери конкуренції, використання конкурентної переваги [7]. Проте у практиків постають питання щодо того як реально перейти від планування до реалізації, як реагувати на зміни в навколишньому середовищі, які нерідко не можливо спрогнозувати. Частково вирішити ці питання можна шляхом системного дослідження поняття «стратегічна поведінка».

Реалізація стратегії організації містить в собі дві основні частини – заплановані дії (стратегічні намі-

ри) та необхідні поправки у випадку непередбачених обставин, що і являє собою стратегічну поведінку, визначенню сутності якої присвячене дослідження. Потрібно враховувати, що стратегічна поведінка має бути сполучною ланкою між оперативними та стратегічними рішеннями організації.

Щоб досягти кращих результатів, організація повинна вміти прогнозувати, розвивати в собі здатність передбачити зміни. Як зазначив І. Ансофф, деякі проблеми не можливо передбачити, тому вони перетворюються в стратегічні несподіванки. Це означає, що:

- проблема виникає несподівано та всупереч очікуванням;
- вона ставить нові завдання, що не відповідають минулому досвіду фірми;
- невміння прийняття контрзаходів призводить або до фінансових збитків, або до погіршення можливостей отримання прибутку;
- контрзаходи повинні бути прийняті терміново, але звичайний порядок дій в фірмі цього не дозволяє [1, с. 47].

І. Ансофф також говорить про те, що єдиного правильного алгоритму управління компанією не існує, проблеми, які ставить перед компанією зовнішнє середовище і визначають оптимальну модель поведінки фірми. Діяльність компанії буде оптимальною тоді, коли її стратегічна поведінка відповідатиме рівню турбулентності середовища, а ділові якості – обраній стратегічній поведінці.

Згідно з теорією ігор, стратегія є набором певних правил до визначеної гри (середовища реалізації), а реакція на зміну середовища, що відбувається в рамках стратегічного вибору, і є стратегічної поведінкою.

Потрібно зазначити, що стратегічна поведінка не буде мати універсальних підходів для будь-якої конкурентної стратегії. Отже, стратегічна поведінка чітко прив'язана до тієї стратегії, яку вона наслідує. Елементом стратегічної поведінки є стратегічне рішення, яке приймається з врахуванням прийнятих раніше рішень та дій інших агентів і впливає як на власний результат у майбутній перспективі, так і на якісний результат інших агентів ринку, які приймають участь у стратегічному процесі. Так як стратегічні рішення виробників кондитерських виробів мало вплинуть на результативність виробників, наприклад, меблів, стратегічних агентів варто обмежити певним галузевим ринком. Тому говорити про стратегічну поведінку та стратегічні рішення ми будемо в рамках певного галузевого ринку.

Отже, враховуючи вищезазначене, стратегічну поведінку фірми ми будемо розглядати як логічний та послідовний комплекс дій у рамках обраної організаційної стратегії, основним елементом якого є стратегічне рішення, і який направлений на досягнення стратегічних намірів організації на галузевому ринку шляхом оперативного реагування на зміни в ринковому середовищі, дії інших агентів, зменшення негативного впливу стратегічних несподіванок.

Ю. Лозовик стратегічну поведінку підприємства поділяє на пасивну (коли протидія є недоцільною), протидію (домінування на ринку), компромісу та маніпулювання поведінкою контрагента [6]. На думку науковця, вибір моделі стратегічної поведінки складатиметься з декількох етапів, якими є стратегічний моніторинг, створення бази знань про стратегічні наміри контрагентів, розробка та обґрунтування моделі стратегічної поведінки, її реалізація, оцінка та контроль досягнутих результатів.

Ми пропонуємо розглядати такі моделі стратегічної поведінки: агресивна, піонерна, модель прогнозного планування, модель органічної адаптації (реакційна), проактивна, збалансована, компромісу та модель лідера. У таблиці 1 розглянемо детальніше сутність різних моделей стратегічної поведінки організації та можливий варіант стратегічного вибору для кожної з наведених моделей.

Кожна вищезазначена модель стратегічної поведінки повинна чітко відповідати стратегічним цілям компанії та доповнювати обрану стратегію. При цьому необхідно пам'ятати, що незалежно від вибору моделі стратегічної поведінки потрібно дискретно проводити аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища та їх загальну оцінку.

Так, наприклад, якщо компанія обрала стратегію завоювання ринку, отже в рамках цієї стратегії найбільш дієвими будуть агресивна та проактивна модель стратегічної поведінки (залежно від розмірів компанії). Проте не лише затверджена стратегія формує лінію стратегічної поведінки. Важливим чинником є тип галузевого ринку, на якому функціонує підприємство. Компанії неминуче підпадають під серйозні стратегічні зміни коли їх галузь еволюціонує в розвитку. Цей перехід може зруйнувати економічну стратегію компанії та її управлінські процеси. Щоб цього не сталося, в процесі розвитку галузевого ринку, управлінці повинні коректувати свою стратегію так, щоб постійно отримувати стабільно високі прибутки. Тому розробку стратегії, а головне, визначення стратегічної поведінки, потрібно проводити у розрізі аналізу галузі.

Фундаментальний вклад у розвиток теорії галузевих ринків внесли Ф.М. Шерер та Д. Росс, Дж. Робінсон. Забезпечення розвитку ефективного галузевого ринку є необхідною передумовою сталого економічного зростання, тому дослідження цієї категорії потребує системності.

У попередніх публікаціях ми визначили, що галузевий ринок – це сукупність товарних ринків, фірми-учасники яких об'єднані певним видом економічної діяльності (згідно з національним галузевим класифікатором видів економічної діяльності), об'єктом виробництва, обміну та споживання якого є товари, які є субститутами за пропозицією, а межі ринку визначаються розривом у ланцюгу пропонованих товарів [8].

На нашу думку, характерними рисами галузевого ринку є:

- визначений склад учасників, визначальним критерієм при цьому є певна галузь;
- галузевий ринок не можна ідентифікувати як один із видів товарних ринків. Він є сукупністю товарних ринків, учасники яких об'єднані спільними можливостями та потребами, а товар має схожі техніко-економічні характеристики;
- структура галузі має істотний вплив на поведінку її учасників та ринків, на яких вони ведуть конкурентну боротьбу.

Існує досить широка класифікація галузевих ринків. Їх поділяють на відкриті і закриті, стихійні та організовані, глобальні та локальні, піонерні та зрілі, ринки товарів, послуг або виробничих ресурсів тощо. Відповідно кожний вид ринку має свою струк-

Таблиця 1

Характеристика моделей стратегічної поведінки

Модель стратегічної поведінки	Характеристика	Стратегічний вибір
Агресивна	Компанія масштабна, є домінуючим гравцем на ринку, прагне до збільшення ринкової частки. Для досягнення успіху рівень агресивності стратегічної поведінки повинен відповідати рівню турбулентності середовища.	Злиття, поглинання
Піонерна	Місія, цілі та стратегія компанії визначені, але шлях досягнення поставлених цілей не апробований, так як продукт, який пропонує компанія є інноваційним, а ринок новим. Компанія має можливість ризикувати, так як лише починає працювати над брендом та ще не має масштабного капіталу.	Спрямованість та створення нового ринку або завоювання вільної ніші на існуючому.
Модель прогнозного планування	Стратегічні дії засновані на прогнозах майбутніх тенденції, загроз та можливостей середовища. Застосовується в умовах низького рівня турбулентності середовища, за умови, що фірма стабільно отримує бажану позицію на ринку.	Довгострокове планування, стратегічне планування.
Органічна адаптація (реакційна)	В умовах стабільного зовнішнього середовища компанія мінімізує стратегічні зміни. Є однією з найбільш ефективних в умовах, коли ринок потребує стандартизованих доступних товарів та послуг.	Панічний пошук виходу з кризової ситуації
Проактивна	Компанія активно впроваджує поступові стратегічні зміни. Часто зміни відбуваються знизу вгору.	Інноваційна активність
Збалансована	Для будь-якого рівня турбулентності середовища можна підібрати комбінацію стратегічних рішень (навіть іншовекторних), що оптимізують успіх фірми. Взаємодія з конкурентами повинна ґрунтуватися на принципах партизанської війни.	Застосування комбінованих підходів та інструментів
Компромісу	Актуальна на ринку, який був або став олігопольним, тобто де існує декілька ключових гравців, у владі яких лєвова частка загального обсягу ринку. Учасники можуть на різних етапах домовлятися про ціну на товар, обсяг виробництва або продажу товару тощо. Підприємство може отримати прибуток і в довгостроковому періоді, ймовірність вступу нових учасників на ринок невелика.	Співробітництво конкурентів, модель картелю
Лідера	Організації, які опинилися на найвищій фазі розвитку в галузі повинні пам'ятати про вирішення деяких проблем: - проблема зростання (знаходження нових шляхів зростання в зрілій галузі); - проблема потенційного регулювання галузі; - створення відгалужених підприємств (у т.ч. вони створюють нову хвилю зростання); - боротьба зі стагнацією; - демонстрація гарного прикладу [2, с. 111].	

туру, що визначає поведінку його учасників. З іншої точки зору, структура формується під впливом поведінки агентів ринку. Очевидним є те, що структура ринку та поведінка на ринку є поняттями взаємообумовленими. Визнання впливу галузевої структури на успіх підприємства відображається в різних стратегічних моделях, насамперед у широко відомій матриці конкурентних переваг консультативної компанії Boston Consulting Group, що дозволяє визначити адекватну стратегію та фінансування для досягнення лідерських позицій.

Відштовхуючись від того, що структура галузевого ринку формує контури стратегічної поведінки його учасників, враховуючи усе вищезазначене, розглянемо можливі варіанти (моделі) стратегічної поведінки на найпоширеніших типах галузевих ринків. Для

цього припустимо, що географія галузевих ринків обмежена кордонами певної держави, тобто вони є національними, за ступенем організації галузеві ринки є організованими, а не стихійними, тобто їх функціонування регламентується певними нормами.

У таблиці 2 зазначено можливі варіанти вибору/комбінації моделей стратегічної поведінки, які були описані вище відповідно до типу галузевого ринку. Зазначимо, що в інтегрованих структурах у загальній стратегії розвитку може розроблятися та реалізовуватися індивідуальна стратегічна поведінка для кожного напрямку бізнесу.

Враховуючи дані, зазначені у таблиці, можна говорити про те, що для відкритого типу національного галузевого ринку можливий такий набір застосування моделей стратегічної поведінки,

Таблиця 2

Вибір моделі стратегічної поведінки організації залежно від типу галузевого ринку

Тип галузевого ринку	Характеристика	Модель стратегічної поведінки							
		Агресивна	Пионерна	Прогнозного планування	Реакційна	Проактивна	Збалансована	Компримісу	Лідера
Відкритий національний галузевий ринок	Географічними межами галузевого ринку є кордони держави. Галузеві бар'єри входу та виходу є незначними. Вхід та вихід з ринку відкритий. Інформації щодо рівня конкуренції на ринку та етапу життєвого циклу немає.		+	+		+	+		+
Закритий національний галузевий ринок	Географічними межами галузевого ринку є кордони держави. Галузеві бар'єри входу та виходу значні. Вхід та вихід з ринку дуже ускладнений, майже неможливий. Інформації щодо рівня конкуренції на ринку та етапу життєвого циклу немає.	+		+	+		+		+
Відкритий національний галузевий ринок на стадії: - зародження; - зрілості; - старіння.	Географічними межами галузевого ринку є кордони держави. Галузеві бар'єри входу та виходу є незначними: - стадія характеризується виходом на ринок, закріплення позицій на ринку, завоюванням частки ринку. Збут важливіший ніж прибуток; - зміцнення позицій на освоєному ринку. Збут і прибуток мають однакове значення; - спад у діяльності організації, орієнтація на короткострокову малоризикову діяльність, підготовка до виходу з ринку або інноваційного прориву. Прибуток важливіший за збут.		+			+	+		+
Закритий національний галузевий ринок на стадії: - зародження; - зрілості; - старіння.	Географічними межами галузевого ринку є кордони держави. Галузеві бар'єри входу та виходу значні. Вхід та вихід з ринку майже неможливий: - стадія характеризується виходом на ринок, закріплення позицій на ринку, завоюванням частки ринку. Збут важливіший, ніж прибуток; - зміцнення позицій та розподіл ринку між домінуючими учасниками. Вхід та вихід ускладнений, тому головне завдання – закріпити та утримувати позиції. Стабільне отримання високих прибутків; - спад показників діяльності учасників ринку. Так як вартість виходу з ринку дуже висока, фінансові зусилля направляються на інноваційну діяльність, перепрофілювання підприємства в межах галузі тощо.	+	+			+		+	+
Національний галузевий ринок з: - жорсткою конкуренцією; - конкурентною домінуючих агентів; - чітко розподіленими ринковими частками.	Ринок обмежений національними кордонами держави. - існує достатня кількість агентів ринку, які агресивно налаштовані щодо завоювання додаткової частки ринку, джерел сировини тощо. - існує декілька великих агентів ринку, які ведуть гру та визначають правила гри (переважно олігополістичні ринки); - ринок у стадії стабілізації, ринкові частки розподілені та закріплені між учасниками. Головна мета-втримати займану позицію.	+				+		+	+

як піонерна, прогнозного планування, проактивна, збалансована та лідера. Ці моделі можна використувати окремо, разом або в будь-якій комбінації, проте пам'ятати якої загальної стратегії дотримується компанія. На закритому національному галузевому ринку більш дієвими будуть агресивна модель стратегічної поведінки, модель прогнозного планування, реакційна, збалансована та лідера. І це очевидно, адже ринок має дуже високі вхідні та вихідні галузеві бар'єри, тому щоб на ньому залишитися, організація повинна поводити себе агресивно по відношенню до інших учасників для утримання та розширення своїх позицій. Але це потрібно робити з найменшими втратами, тому актуальними також будуть моделі прогнозного планування та збалансована. При жорсткій боротьбі можуть виникнути непередбачувані ситуації, тому реакційна модель також зазначена.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, на основі проведеного дослідження можна зробити висновки про те, що структура галузевого ринку та поведінка на ньому є поняттями взаємообумовленими. Визначені нами моделі стратегічної поведінки можна в різних комбінаціях радити для підприємств для різних типів галузевих ринків. При виборі певної моделі стратегічної поведінки потрібно

пам'ятати, що вона ефективно буде реалізовуватися лише в межах затвердженої корпоративної стратегії.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ансофф И. Стратегическое управление : Сокр. пер. с англ. / Науч. ред. и авт. предисл. Л.И. Евенко. – М. : Экономика, 1989. – 519 с.
2. Динз Грейм К победе через слияние. Как обратить отраслевую консолидацию себе на пользу / Грейм Динз, Фриц Крюгер, Стафан Зайзель ; Пер. с англ. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2004. – 252 с.
3. Наливайко А.П. Теория стратегии предприятий. Современный стан та напрямки розвитку : монографія. – К. : КНЕУ, 2001. – 227 с.
4. Шерер Ф., Росс Д. Структура отраслевых рынков : Пер. с англ. – М. : ИНФРА-М, 1997. – 698 с.
5. Ігнатюк А.І. Галузеві ринки: теорія, практика, напрями регулювання : монографія. – К. : ННЦ АІЕ, 2010. – 465 с.
6. Лозовик Ю.М. Стратегічна поведінка підприємства на олігополістичному ринку (на прикладі українських підприємств-виробників мінеральних добрив) : автореф. дис. ... к.е.н. : 08.00.04 / Лозовик М.Ю. ; ДВНЗ «КНЕУ ім. В. Гетьмана». – К., 2008. – 20 с.
7. Бельтюков Є.А., Некрасова Л.А. Конкурентна стратегія підприємства: Сутність та формування на основі оцінки рівня конкурентоспроможності // Економіка: реалії часу. Науковий журнал. 2014. – № 2(12). – С. 6-13.
8. Поліщук М.Ю. Проблеми ідентифікації галузевих ринків // Економіка та підприємництво. – К. : КНЕУ, 2012. – № 28. – С. 136-143.

УДК 330.46

Пономаренко Т.В.
*кандидат економічних наук,
докторант кафедри обліку, аналізу, аудиту
та адміністрування підприємств ГМК
Криворізького національного університету*

ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТІЙКОСТІ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

У статті поглиблено змістовне наповнення категорії «стійкість розвитку підприємства» на основі синергетичного підходу. Представлено трансформацію інформаційного поля економічної системи відповідно до етапів її розвитку та дисипації. Акцентовано увагу на просторово-часових параметрах інформаційного забезпечення стійкості розвитку.

Ключові слова: інформаційне забезпечення, динамічна рівновага, стійкість розвитку, флуктуації, бифуркація, цінність інформації, конструкт.

Пономаренко Т.В. ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ СТОЙКОСТИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье углублено содержательное наполнение категории «устойчивость развития предприятия» на основе синергетического подхода. Представлена трансформация информационного поля экономической системы в соответствии с этапами ее развития и диссипации. Акцентируется внимание на пространственно-временных параметрах информационного обеспечения устойчивости развития.

Ключевые слова: информационное обеспечение, динамическое равновесие, стойкость развития, флуктуации, бифуркация, ценность информации, конструкт.

Ponomarenko T.V. INFORMATION SUPPORT RESISTANCE OF COMPANIES

The article deeply meaningful content category «sustainability of the company» based on a synergistic approach. Presented by the transformation of the economic system information field according to the stages of its development and dissipation. Attention is focused on spatial-temporal parameters of information support sustainability.

Keywords: information security, dynamic balance, resistance development, fluctuations, bifurcation, the value of information, construct.

Постановка проблеми. Останнім часом більшість вчених визнає самостійним видом економічних ресурсів інформацію, яка, на відміну від матеріальних, не схильна до впливу з боку просторових обмежень і закону збереження речовини і енергії. Усвідомлюючи пріоритетну роль інформації, переважна кількість

наукових праць на сьогодні орієнтована на організаційні аспекти формування інформаційного базису як необхідної умови підвищення результативності господарської діяльності організацій. Високий ступінь стратегічної придатності інформації, внаслідок здатності до самозростання і капіталізації в процесі ви-

користання, актуалізує проблематику її дослідження в контексті формування передумов позитивного вектору розвитку підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Фундаментальні основи дослідження сутності та ролі інформаційних чинників у системі ринкових відносин сформовано у роботах Д. Белла, К. Вальтхаута, К. Ерроу, В. Іноземцева, П. Друкера, Р. Коуза, А. Маршалла, М. Портера.

У контексті досліджуваної автором проблематики особливої уваги заслуговують здобутки О.М. Вольської, Н.С. Миколайчук [1], М.І. Зименко [2], Г.І. Лановської [3], Н.О. Лоханової [4], В. Ситніченко, Г. Кисельова [5], Н.В. Шандової [6]. У цих працях увага сконцентрована переважно на інформаційних аспектах прогнозування стійкого розвитку підприємства, механізмах збору та використання інформації, мінімізації ризиків її втрати. Натомість поза увагою науковців залишаються питання структуризації інформаційних потоків відповідно до етапів розвитку підприємства.

Формування цілей статті. Метою статті є поглиблення дослідження складної природи та загальносистемного значення інформаційного забезпечення розвитку підприємства на основі декомпозиції предметної сфери за трьома семантичними зонами, а саме: 1) висвітлення економічної сутності стійкості розвитку підприємства на основі синергетичного підходу; 2) розкриття трансформації інформаційного поля економічної системи відповідно до етапів її розвитку та дисипації; 3) розкриття просторово-часових параметрів руху інформаційних потоків.

Виклад основного матеріалу. Інформаційне поле сучасної економічної системи має ієрархічну структуру, сформовану рівнями управлінських потреб. Базовими вимогами до його створення є забезпечення комплексності, синхронізації, єдності інформації та релевантності даних. Процес рецепції інформації продукує потужний структуруючий ефект, що полягає в упорядкуванні системи та надає імпульс її руху, стійкість якого традиційно визначається:

1) стійкість функціонування – здатність організації забезпечувати припустиме відхилення параметрів від вектора динамічної рівноваги під впливом зовнішніх і внутрішніх факторів на певному етапі розвитку;

2) стійкість розвитку – здатність економічної системи забезпечувати заплановану траєкторію свого розвитку з урахуванням екзогенних та ендогенних умов.

Варто відзначити, що філософія формування стійкості повинна ґрунтуватися на визначенні балансу стійкості підприємства та можливостей його розвитку, оскільки розвиток руйнує його рівновагу, внаслідок іманентності дискретних стрибків, які і створюють стан нестабільності. Подолання логічного антагонізму понять «стійкість» та «розвиток» здійснено шляхом їх логічного поєднання у дві категорії «стійкість розвитку» та «стійкий розвиток». При цьому перше характеризує вже сам процес розвитку підприємства, постійність і безперервність його змін у напрямі вдосконалення з метою переходу на якісно новий рівень діяльності [7]. Друге поняття має більш дискусійний характер та визначається кризь призму наступних положень: забезпечення у тривалому періоді високих показників результативності діяльності підприємства; наявність, ефективність використання та нарощення потенціалу організації; безперервність та прогресивні зміни у структурі та в системі управління компанією; перехід від одного якісного стану еко-

номічної системи до більш прогресивного при збереженні параметрів стійкості.

На думку автора, словосполучення «стійкий розвиток» переважніше понятійно-категоріальний апарат економічної науки, оскільки не має логічного трактування (за виключенням екологічних аспектів функціонування систем), не розкриває антагонізм стабільності функціонування і прогресивних змін діяльності організації та ототожнюється з власне розвитком суб'єктів господарювання. Відтак, у подальшому автор буде оперувати поняттям стійкості розвитку, що супроводжується численними флуктуаціями, що призводять до втрати динамічної рівноваги.

Амплітуда флуктуацій у часі має значні коливання. Масштабний вплив факторів середовища функціонування підприємства призводить до максимальних її значень. Економічна система, що орієнтована на проактивний характер процесів акумулювання інформації, здатна суттєво зменшити амплітуду флуктуацій. При цьому важливого значення набуває не лише процес накопичення інформації, а й оцінювання її новизни та цінності, яка завжди пов'язана з її конкретним отримувачем, з конкретною метою, яку він хоче реалізувати, і з конкретними можливостями реалізації цієї мети.

Забезпечення економічної стійкості суб'єктів господарювання передбачає відбір інформації відповідно до сформованих пошукових критеріїв, які визначають спрямованість вектору еволюції. Хаотичність акумулювання інформації призводить до неупорядкованого напрямку руху економічної системи. Відповідно до цих положень, забезпечення комплексності та конструкційної цілісності компанії зумовлено підвищенням цінності однієї інформації з відповідним зниженням іншої. В цілому, процес акумулювання інформації повинен відповідати таким вимогам: забезпечення достовірності, адекватності, актуальності, своєчасності, чіткості, репрезентативності та змістовності.

Етап наближення до стану динамічної рівноваги передбачає максимально повне засвоєння та ефективне використання інформації, що створює передумови для подолання внутрішніх протиріч та дестабілізуючих факторів зовнішнього середовища. Це забезпечує цілісність економічної системи, але унеможливує її розвиток. З огляду на це, упродовж певного інтервалу часу траєкторія розвитку підприємства залишається без змін відповідно до попередніх цільових установок.

Наближення до точок біфуркації генерується втраченою цінністю інформації та підвищенням рівня її складності. Ми цілком погоджуємося з С.П. Курдюмовим та Г.Г. Малинецьким, що результатом нарощення амплітуди та частоти флуктуацій є перехід від повторюваного та загального до унікального та особливого [8]. Відтак, нерівноважний стан, на нашу думку, не є ознакою втрати стійкості, а можливістю повернення у стан рівноваги, внаслідок генерування нової інформації вищого рівня цінності, ключовими ознаками якої є практична відсутність обмежень в кількості користувачів та високий ступінь стратегічної придатності.

Флуктуації системи поблизу точок біфуркації дозволяють визначити найбільш прийнятний вектор розвитку суб'єкта господарювання з точки зору його внутрішнього стану та умов зовнішнього середовища. Це забезпечується оптимальним вибором цілей (атракторів) з множини можливих. При цьому, з одного боку, цей вибір характеризується відсутністю жорсткого детермінізму, з іншого, дозволяє сфокусуватися на пріоритетних напрямках формування стійкості.

Каталізатором біфуркацій як моделюючих суб-стантив розвитку підприємства, з одного боку, є поява принципово нової інформації, з іншого, – її кількісно-якісне зростання (рис. 1). Вважаємо, що кількісне накопичення інформації за силою впливу іноді може бути рівнозначним появі нової, однак, механізм впливу – принципово різний. Результатом використання інформації на цьому етапі є переструктурування організації, зміна цільових орієнтирів її діяльності. Теорія синергетики акцентує увагу на випадковому характері флуктуацій інформації та ідентифікує процес її накопичення як недетермінований. Авторська позиція полягає у тому, що виникнення та акумулювання інформації перебуває під впливом законів трансформації: поява якісно нової інформації є функцією попереднього етапу її засвоєння.

Ускладнення інформаційного контуру організації нерозривно пов'язане з її розвитком, який синергетика трактує як фазові переходи. На жаль, у синергетичних та системних дослідженнях не відзначено, що для переходу системи в інший стан, а отже її розвитку повинні досягти певних значень не тільки параметри самої системи, але й її оточення, яке відіграє суттєву роль в ентропійно-негентропійному обміні. Оточення може бути для системи генератором ентропії; оточення може виступати фактором порядку, оскільки ті ж флуктуації, підсилюючись, підводять систему до порогу самоорганізації; може відбуватися відтік ентропії з системи в оточення; в оточенні можуть знаходитись системи, кооперативний обмін ентропією з якими дозволяє підвищити ступінь упорядкування. Таким чином, зовнішній вплив на систему з боку її оточення зумовлює непередбачуваний характер її розвитку.

Стійкість розвитку у авторському розумінні полягає у повторенні паттернів стійкості на новому, більш якісному рівні. Відсутність однозначних підходів до понятійно-категоріального апарату «розвиток підприємства» зумовлює об'єктивну необхідність його розмежування на такі етапи: 1) адаптація (приспособлення до змін ринкових умов господарювання); 2) зростання (нарощення кількісних параметрів системи в умовах безперервних флуктуацій зовнішнього середовища); 3) власне розвиток (забезпечення досягнення цільових орієнтирів у довгостроковому періоді).

Період адаптації дозволяє отримати нестійку рівновагу, що має високий ступінь залежності від турбулентності середовища функціонування підприємства. Забезпечення позитивного вектору його зростання продукує утворення динамічної рівноваги, що формується завдяки оптимальній відповідності між стійкістю та мінливістю, самоорганізацією та хаосом системи. Ця рівновага є відносним поняттям, оскільки є стійкою лише певний проміжок часу. В результаті компанія, навіть після успішного переходу в новий стан рівноваги, має тенденцію повертатися на нижчий рівень. Перевага підприємства вважається стійкою, якщо вона є глобальною, тобто стійкою у часі та забезпечує стратегічний успіх.

Будь-яка економічна система функціонує та еволюціонує у просторо-

рово-часовому континуумі. Трансформацію інформації у просторі та часі синергетика пов'язує з її джерелами та стоками, для яких властивим є нелінійний характер змін. При цьому стоки провокують утворення рівноважних структур, джерела – нерівноважних еволюціонуючих структур. Швидкість процесів акумулювання, сприйняття, переробки, засвоєння та використання інформації прямо пропорційна швидкості розвитку суб'єктів господарювання (тривалість етапів, стадій розвитку тощо). Відповідно, стійкість розвитку підприємства зумовлена наявністю перманентних каталізуючих інформаційних факторів, що прискорюють появу стану біфуркації. Представлена логіка формалізовано може бути представлена таким чином:

$$\text{Стійкість} = \begin{cases} f(I, T) \leftarrow \text{Інформаційно-часові параметри} \\ f(P, T) \leftarrow \text{Просторово-часові параметри} \\ f(I, P) \leftarrow \text{Інформаційно-просторові параметри} \end{cases}$$

У філософському трактуванні інформаційний простір являє собою сукупність результатів семантичної діяльності людства. Для правильного розуміння його універсальності виокремлюють реальну, концептуальну та перцептуальну сфери. Реальна сфера віддзеркалює об'єктивні процеси і явища. Концептуальна сфера інформаційного простору віддзеркалює наукове уявлення про реальний стан речей (у т.ч. у вигляді наукових концепцій, методологій, моделей тощо). Нарешті, перцептуальна сфера – це сфера індивідуальних оцінок дослідника з урахуванням його схильностей, наукових переконань, здатностей до аналітичної роботи тощо.

Враховуючи, що предметна сфера стійкості розвитку підприємства залишається слабко структурованою, а в процесі її дослідження домінує індивідуалістичний підхід, інформаційну природу простору стійкості розвитку суб'єктів господарювання О.М. Гребешкова [9, с. 232-233] пропонує розкривати через форми руху інформації, що виділяються: 1) на основі предметної орієнтації інформаційних ресурсів

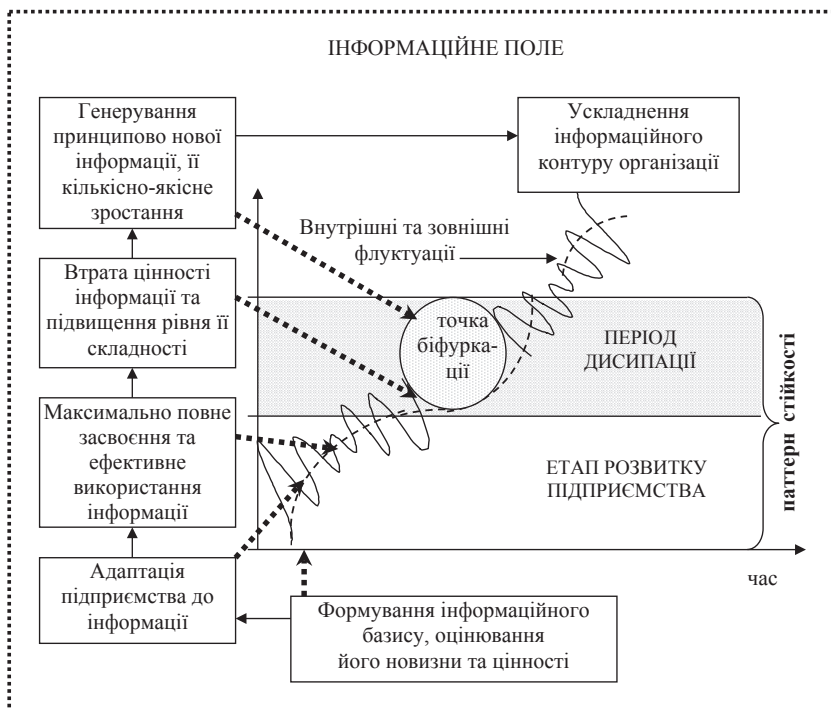


Рис. 1. Архітектура інформаційного забезпечення стійкості розвитку підприємства

Розроблено автором

на дослідженні розвитку підприємств; 2) на засадах упорядкування наукових методів та прикладних прийомів їх організації; 3) з урахуванням когнітивних та компетенційних характеристик інформаційних суб'єктів, що беруть участь в розвитку підприємства.

Акцентування уваги на інформаційній природі просторового підходу до стійкості розвитку підприємства, дозволяє: підтримувати необхідний інформаційний потенціал; розробляти системи спеціальних методів і прийомів відбору та систематизації інформаційного масиву, що утворює єдиний підхід з боку зацікавлених осіб до інтерпретації результатів обробки інформаційного масиву прийняття управлінських рішень щодо виявлення передумов розвитку та оцінки його результативності; розширювати межі сприйняття та розуміння процесів розвитку з боку зацікавлених осіб (дослідників, безпосередніх учасників проектів і програм розвитку, а також регулюючих і контролюючих органів влади).

Системне та комплексне використання інформації генерує перманентний процес зростання інформаційних факторів, тобто у процесі їх споживання, суб'єкт отримує досвід, який створює вихідні умови для позитивного розвитку. Важливого значення при цьому набуває співставлення отриманих результатів з прогнозними очікуваннями, що дозволяє суб'єкту проаналізувати рівень їх відповідності. Це актуалізує проблематику оцінювання функціонально-імовірнісного стану об'єкта, як сукупності можливих значень цільових параметрів, що відображають мету його функціонування та ймовірність їх досягнення. Вони характеризуються наступними показниками: сподіваним значенням параметру; тривалістю проміжку часу, протягом якого можна забезпечити значення параметру; імовірністю, що протягом даного часу цей параметр буде не нижче цільових значень [10, с. 224].

Діагностування економічної стійкості підприємства передбачає її порівняння з певним синтетичним конструктом, який виражає їх цільовий стан. Доцільність використання терміну «конструкт» зумовлюється двома ключовими моментами:

- «конструкт» – це система, побудована (*constructed*) на базі досвіду ведення господарської діяльності або осмислення кращої практики ведення бізнесу;

- «конструкт» – це система пояснення економічних результатів-наслідків середовища функціонування підприємства, його внутрішніх процесів, його бачення стратегії розвитку тощо, тобто система бачення та інтерпретації економічних явищ.

Конструкти виступають певною аналітичною шкалою, за якою ті чи інші характеристики діяльності підприємства, події навколишнього оточення, управлінські рішення групуються навколо трьох базових суджень – позитивно впливає, негативно впливає, невизначений вплив. Узагальнення такого роду чи групування атрибутів відбувається у певному інформаційному полі (корпоративному контексті), що дозволяє говорити про релевантність таких конструктів і необхідність їх перегляду, згідно зі зміною контексту аналізу.

Інформаційне забезпечення процесів розвитку створює передумови для ефективності управління такими процесами. Доречно звернути увагу на той факт, що зміни на еволюційній фазі розвитку компанії є порівняно більш передбачуваними та контрольованими з боку менеджменту, ніж події, що відбуваються під час революції [11, с. 43]. Навіть у точках біфуркації системи мають певні закономірності поведінки, які виявлені концепціями самоорганізації, а

саме: потенційних траєкторій розвитку системи багато і точно передбачити, у який стан перейде система після проходження критичного моменту неможливо в силу випадковості впливу зовнішнього середовища.

Висновки з проведеного дослідження. Отримані результати дозволяють зробити такі висновки:

1) стійкість розвитку економічних систем визначається періодичним повторенням паттернів стійкості на новому, більш якісному рівні, що забезпечується ускладненням їх інформаційного контуру;

2) паттерн стійкості органічно поєднує певний етап розвитку, який супроводжується численними флуктуаціями, та період дисипації, що характеризується поведінкою організації у точці біфуркації;

3) системність, комплексність та цінність сформованого інформаційного базису дозволяє зменшити амплітуду флуктуацій, а її максимально повне та ефективне використання наближає підприємство до стану рівноваги;

4) динамічний та турбулентний характер середовища функціонування компанії з часом призводить до втрати цінності інформації та призводить її до дисипативного стану;

5) генерування принципово нової інформації, її кількісно-якісне зростання дозволяє обрати найбільш прийнятний вектор подальшого розвитку підприємства у точці біфуркації;

6) перманентний еволюційний процес економічної системи у просторово-часовому континуумі продукується негентропійними властивостями інформації та підвищенням рівня компетенцій персоналу щодо її усвідомлення та використання.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Вольська О.М. Інформаційне забезпечення як інструмент прогнозування та планування переходу до сталого розвитку підприємства / О.М. Вольська, Н.С. Миколайчук // Економічні інновації. – 2013. – Вип. 54. – С. 34-42.
2. Зименко М.І. Інформаційне забезпечення механізму управління організаційною стійкістю виробничо-господарських систем / М.І. Зименко // Університетські наукові записки. – 2006. – № 1. – С. 317-321.
3. Лановська Г.І. Інформаційне забезпечення управління розвитком компанії / Г.І. Лановська // Вісник Одеського національного університету. Економіка. – 2013. – Т. 18, Вип. 1(1). – С. 196-198.
4. Лоханова Н.О. Інформаційне забезпечення системи управління економічною стійкістю підприємств / Н.О. Лоханова // Наук. пр. Кіровоград. нац. техн. ун-ту. Сер.: Економічні науки. – 2005. – Вип. 7, ч. II. – С. 163-170.
5. Ситніченко В. Сучасні системи менеджменту – основа сталого розвитку підприємства / В. Ситніченко, Г. Кисельова // Стандартизація, сертифікація, якість. – 2004. – № 3. – С. 59-61.
6. Шандова Н.В. Оцінка загальної стійкості розвитку промислового підприємства / Н.В. Шандова // Економіка підприємств. – 2006. – № 9. – С. 169-173.
7. Гросул В.А. Теоретичні підходи щодо визначення сутності стійкого розвитку підприємства / В.А. Гросул, Г.С. Мамаєва // Сталый розвиток економіки. – 2012. – № 7. – С. 104-107.
8. Курдюмов С.П. Синергетика – новые направления / С.П. Курдюмов, Г.Г. Малинецкий. – М.: Знание, 1989. – 147 с.
9. Інновації: проблеми науки і практики: [монографія] / за ред. В.С. Пономаренко, О.М.Кизима, О.М. Ястремської.– Х.: ФОП Павленко О.Г., ВД «ІНЖЕК», 2010. – С. 222-241.
10. Козик В.В. Сутність, види та чинники формування економічної стійкості підприємства / В.В. Козик, В.Ю. Паньків, В.А. Гришко // Науковий вісник НЛТУ України. – 2013. – Вип. 23.12. – С. 219-226.
11. Верба В.А. Управління розвитком компанії: теоретичні та прикладні проблеми сьогодення / В.А. Верба, О.М. Гребешкова // Економіка і управління: Научний журнал Национальной академии природоохранного и курортного строительства. – Симферополь. – 2009. – № 5. – С. 40-45.

УДК 334.716:339.166.5:005

Семенова В.Г.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємства
Одеського національного економічного університету

ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЮ ВЛАСНІСТЮ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

Стаття присвячена дослідженню основ управління інтелектуальною власністю підприємств. Розглянуто основні завдання та характеристики управління інтелектуальною власністю. Проаналізовано основні функції та принципи системи управління інтелектуальною власністю.

Ключові слова: інтелектуальна власність, інноваційна діяльність, організація, планування, контроль, мотивація, координація, ефективність діяльності.

Семенова В. Г. ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТЬЮ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ

Статья посвящена исследованию основ управления интеллектуальной собственностью предприятий. Рассмотрены основные задачи и характеристики управления интеллектуальной собственностью. Проведен анализ основных функций и принципов системы управления интеллектуальной собственностью.

Ключевые слова: интеллектуальная собственность, инновационная деятельность, организация, планирование, контроль, мотивация, координация, эффективная деятельность.

Semenova V.G. BASICS OF INTELLECTUAL OWNERSHIP OF THE ENTERPRISE

The article investigates the fundamentals of intellectual property management companies. The main objectives and characteristics of intellectual property management. The analysis of the basic functions and principles of intellectual property management system.

Keywords: intellectual property, innovation, organization, planning, control, motivation, coordination, efficiency.

Постановка проблеми. Проблеми функціонування вітчизняних підприємств у складних конкурентних умовах обумовлені передусім недостатньою активністю щодо впровадження інноваційних процесів у виробництво, створення нових конкурентних видів продукції, застосування сучасних новітніх технологій та їх постійне удосконалення. Як наслідок, в Україні спостерігається уповільнення формування системи інтелектуальної власності як на рівні окремого підприємства, так і на державному рівні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Удосконаленню системи управління інтелектуальною власністю присвятили свої дослідження такі вчені, як П.М. Цибульов, В.П. Чеботарьов, М.В. Вачевський, П.Г. Перерва, В.Г. Зінов, Г.В. Сміт та інші. Правові засади застосування та передачі прав інтелектуальної власності досліджували такі вчені, як Г.А. Андрощук, Ю.Є. Атаманова, В.С. Дроб'язко, В.О. Жаров, О.І. Харитонов, Б.В. Губський, О.М. Мельник та ін.

Постановка завдання. Метою дослідження є визначення основних аспектів управління, аналіз функцій і принципів управління та особливості формування системи управління інтелектуальною власністю (ІВ) на підприємствах. Відповідно до зазначеної мети, завданнями дослідження є: аналіз категорії «управління інтелектуальною власністю», його змісту та характеристик; формулювання основних завдань, визначення функцій і принципів, дотримання яких повинна забезпечувати система управління інтелектуальною власністю підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розвиток сучасного виробництва базується на швидкому впровадженні досягнень науково-технічного прогресу. Сучасні напрями реалізації інновацій надзвичайно різноманітні на підприємствах і охоплюють як безпосередню сферу виробництва, так і його інфраструктуру, організацію виробництва, тобто без винятку усі сфери діяльності підприємства.

Деякі інноваційні процеси ініціюються та повністю забезпечуються власним потенціалом підприємства (кадровим, науково-дослідним, фінансовим,

технічним, виробничим та ін.). Таким чином можуть створюватись об'єкти інтелектуальної власності підприємства: наукові відкриття; винаходи, корисні моделі, промислові зразки; раціоналізаторські пропозиції; комерційні найменування, торговельні марки; комерційні таємниці та ін.

Як зазначає М.В. Вачевський, інтелектуальна власність є результатом творчої діяльності, а її об'єктом виступають нематеріальні носії, в яких реалізуються результати творчості (ідеї, думки, образи, символи тощо), що втілені у певних матеріальних носіях [1, с. 177].

Проте для того, щоб результат творчої (інноваційної) діяльності став об'єктом інтелектуальної власності потрібно виконання певних умов. Як справедливо зазначають автори [2; 3], інтелектуальна власність передбачає законодавчо закріплені права на результати творчої, інтелектуальної діяльності у виробничій, науковій та інших сферах [2, с. 9], тобто інтелектуальна власність – це сукупність виключних прав на результати творчої діяльності [3, с. 5]. Отже, процес створення об'єктів ІВ передбачає також і закріплення прав на результати інноваційної та творчої діяльності.

Аналіз діяльності вітчизняних підприємств показує, що протягом останніх років зменшується загальна сума витрат на інновації (у т. ч. витрати на придбання інших зовнішніх знань, придбання машин, обладнання та програмного забезпечення) та зниження кількості надходження заявок на реєстрацію об'єктів інтелектуальної власності (винаходи та корисні моделі) в пріоритетних галузях промисловості України. Можна зробити висновки, що паралельно із зниженням інноваційної активності вітчизняних підприємств відбувається зменшення використання об'єктів ІВ в їх діяльності.

Вчені, що досліджують ці процеси, вказують на багато недоліків, зокрема: недосконалість вітчизняного законодавства у сфері забезпечення прав власності на ІВ; відсутність ефективного механізму оцінки вартості об'єктів ІВ; проблеми, пов'язані з комерціалізацією об'єктів інтелектуальної власності;

недоліки, пов'язані з інформаційним забезпеченням щодо створення та поширення ІВ та інші [4; 5; 6; 7]. Зазначені недоліки відображають як макро-, так і мікрорівень проблем у сфері ІВ.

Проте, на нашу думку, багато проблем та їх вирішення знаходяться саме на мікрорівні, тобто у площині підприємств, які безпосередньо створюють та використовують об'єкти ІВ. І передусім, на наш погляд, проблема міститься у відсутності належної системи управління інтелектуальною власністю на підприємствах. Для більш детального вивчення цієї проблеми вважаємо доцільно розглянути існуючі підходи щодо визначення поняття «управління інтелектуальною власністю».

Як зазначають автори монографії [8], «управління інтелектуальною власністю – діяльність, що спрямована на отримання кінцевого результату (прибутку або іншої корисності) внаслідок створення та використання об'єктів права інтелектуальної власності в усіх галузях економіки» [8, с. 58].

Натомість М.В. Вачевський вважає, що управління ІВ є сукупністю соціальних та ідеологічних заходів та цілеспрямованої дії на творчу діяльність новаторів виробництва та на виявлення резервів досягнення високих кінцевих результатів [3, с. 18].

На думку Т.В. Павленко, управління ІВ – це діяльність, що спрямована на максимізацію прибутку та створення тимчасового монопольного становища на ринку або збільшення ринкової вартості компанії за рахунок використання ІВ у своїй господарській діяльності для задоволення потреб споживачів краще ніж конкуренти [9].

Інші автори вважають, що управління ІВ є системою стратегічних дій, пов'язаних з об'єктами ІВ, цілеспрямованою на ефективний інноваційний розвиток підприємства [10].

О. Морозов ототожнює управління ІВ та управління інтелектуальним капіталом (ІК) і вважає, що це сукупність стратегічно узгоджених і пов'язаних між собою методів і засобів управління ІК, спрямована на збільшення вартості та результативності ІК і бізнесу в цілому [11, с. 43].

На нашу думку, управління інтелектуальною власністю – це діяльність, спрямована на забезпечення координації, взаємодії та узгодженості різних рівнів та елементів управління в процесі створення та використання об'єктів права інтелектуальної власності з метою підвищення ефективності діяльності підприємства.

До основних факторів системи управління ІВ належать: маркетингова стратегія; об'єми виробництва; сміливість ринків збуту існуючого і потенціального; наявність чи відсутність конкурентів; галузь діяльності [10].

Дослідники виділяють такі складові управління ІВ [9]:

- управління результатами науково-технічної творчості;
- управління об'єктами ІВ;
- управління людьми, що створюють об'єкти ІВ;
- управління організаціями, що замовляють, розробляють, володіють та користуються ІВ;
- управління державною системою ІВ.

Основними завданнями в управлінні інтелектуальною власністю підприємства є систематизація і аналіз використання об'єктів інтелектуальної власності, виявлення непотрібних і необхідних об'єктів, визначення форм і методів правового захисту об'єктів інтелектуальної власності, визначення домінуючого об'єкта інтелектуальної власності, здійснення право-

вої охорони інтелектуальної власності, комерціалізація об'єктів інтелектуальної власності, запобігання порушенню виключних прав [12, с. 38-39].

Управління інтелектуальною власністю як особливий напрям управління на підприємстві характеризується такими ознаками [13; 14; 15; 16]:

- необхідність застосування значних інвестиційних коштів для створення об'єктів інтелектуальної власності;
- необхідність залучення висококваліфікованих кадрів для реалізації наукових, виробничих та управлінських процесів;
- підтримання дієвості виключних прав і заходів щодо припинення недобросовісної конкуренції
- різноманітність видів об'єктів інтелектуальної власності, складність їхньої ідентифікації;
- високий рівень ризику у сфері використання інтелектуальної власності, яка характеризується високим ступенем невизначеності;
- необхідність створення комплексної інформаційної системи, що дозволить контролювати та спрямовувати процес управління інтелектуальною власністю;
- наявність різних функцій управління інтелектуальною власністю та необхідність їхньої комплексної координації у процесі створення інтелектуальних продуктів;
- складність визначення тривалості життєвого циклу наукоємної продукції з урахуванням прогнозного характеру тривалості життєвого циклу інтелектуальної власності;
- недосконалість методики визначення ринкової вартості конкретних об'єктів інтелектуальної власності та їхнього внеску у формування вартості кінцевого продукту;
- розвиток ринку інтелектуальної власності та недостатність інформаційного забезпечення призводить до ризику порушення прав конкурентів та можливості додаткових витрат;
- динамічність інноваційних процесів спричиняє швидке відновлення всіх видів інтелектуальних ресурсів підприємства, що вносить постійні корективи в організаційне забезпечення процесу управління інтелектуальною власністю;
- недосконалість організаційно-методичної бази управління інтелектуальною власністю.

Основними функціями управління інтелектуальною власністю (творчістю) є планування, організація, регулювання, впровадження, правова охорона, контроль та облік [17, с. 26].

Функція планування – основна функція управління інтелектуальною власністю. Суть управлінської діяльності в плануванні полягає в налагодженні складної і розгалуженої системи відносин, що охоплює фактори розвитку інтелектуальної власності і впровадження нових розробок, правової охорони, контролю та обліку кінцевих результатів.

Функція організації інтелектуальної власності полягає у визначенні послідовності і координації дій усіх структурних підрозділів та елементів підприємства, необхідних для прогнозування його розвитку на основі створення нових технологій і промислових зразків. Чим складніша система організації виробництва, чим більше рівнів в управлінні, тим більше необхідна чітка організація, яка б задовольняла вимоги спеціалізації сучасної техніки і технології виробництва, пропорційного розвитку різних складових (технічної, виробничої, економічної, фінансової) підприємства за умови оптимальних трудових, фінансових і матеріальних витрат.

Функція регулювання передбачає забезпечення розвитку інтелектуальної власності відповідно до розроблених планів і програм та усунення відхилень, які виникають у процесі їх створення, розробки, впровадження і використання у виробництві. Завдяки регулюванню можливо дотримання запланованого темпу виробництва, досягнення балансу взаємовідносин між науковими розробками, освоєнням і впровадженням у процес виробництва результатів інноваційної діяльності та науково-технічних досягнень.

Функція впровадження – процес планового переведення підприємства (системи управління, окремого процесу або його елемента) з чинного стану в новий, передбачений проектом. На мікрорівні термін «впровадження» може набувати таких значень:

- як повний цикл створення і реалізації нової розробки в окремій організації;
- як освоєння і реалізація готового проекту нової розробки в організації (на підприємстві), тобто впровадження в процес виробництва.

Функція правової охорони: єдиною формою правової охорони винаходів і промислових зразків є патент (документ виключного права), який видається винахіднику.

Положенням про правову охорону об'єктів промислової власності та раціоналізаторських пропозицій в Україні регулюються майнові та пов'язані з ними особисті немайнові відносини, що виникають у зв'язку з необхідністю правової охорони та використанням винаходів, промислових зразків, товарних знаків і знаків обслуговування, а також відносини, пов'язані з визнанням прав автора раціоналізаторської пропозиції.

Функція контролю полягає в спостереженні за процесом розвитку системи технічної творчості, виявленні відхилень і можливостей їх усунення в ході реалізації інноваційної діяльності, створення винаходів, нових технологій, промислових зразків та товарних знаків.

Контроль сприяє розробці та застосуванню ефективних систем, методів і прийомів спостереження та перевірки оптимального функціонування керованої та керівної системи, визначенню необхідності в коригуванні розвитку процесу технічної творчості.

Функція обліку спрямована на забезпечення збору і систематизації інформації про динаміку, стан і тенденції розвитку інтелектуальної власності на підприємстві.

Процес виробництва – це безперервно повторюваний процес, де кожний наступний виробничий цикл не може повторюватися відірвано від попереднього. Продукти технічної творчості – винаходи, промислові зразки і товарні знаки – допомагають підняти виробничий процес на значно вищий рівень порівняно з попереднім. Облік кінцевих результатів розвитку базується на статистичних даних про економічну ефективність, отримання прибутку від впровадження раціоналізаторських пропозицій і винаходів, витрат на виплату авторської винагороди.

Управління інтелектуальною власністю як система управління повинна ґрунтуватися на певних наукових принципах, що є обов'язковими для подібних систем [18, с. 29-30; 19, с. 68].

Принцип цільової сумісності передбачає створення цілеспрямованої системи управління, в якій усі її елементи складають єдиний механізм, спрямований на вирішення загальної задачі. Управління різними видами інтелектуальної власності координується для забезпечення в необхідний термін максимальної економічної ефективності їхнього використання.

Принцип безперервності та надійності виявляється у створенні таких організаційно-економічних умов, в яких досягається стабільність і безперервність ефективного використання інтелектуальної власності. Вирішення цієї задачі забезпечується надійністю і погодженістю функціонування керуючої підсистеми, наявністю зворотного зв'язку між усіма структурними елементами керуючої підсистеми та об'єктами управління, певними процедурами і конкретними заходами щодо усунення відхилень.

Принцип планованості означає, що система управління має бути націлена на вирішення не тільки поточних, але й довгострокових завдань розвитку інтелектуальної власності. Механізм управління інтелектуальною власністю пов'язує в часі функціонування цілої низки інтелектуальних ресурсів. Інтеграція механізму управління інтелектуальною власністю із загальним господарським механізмом підприємства, стратегією його розвитку і поточними задачами можлива лише за умов стратегічного, тактичного і оперативного планування.

Принцип динамізму передбачає, що механізм управління повинен мати високу адаптивність до вимог зовнішнього і внутрішнього середовища.

Принцип ефективності управління пов'язаний із можливістю використання безлічі варіантів досягнення однієї і тієї ж мети, і завдання полягає у тому, щоб обрати з них найкращий.

Принцип наукової обґрунтованості методів управління виходить із того, що методи, форми і засоби управління інтелектуальною власністю мають бути науково обґрунтовані та перевірені на практиці.

Для сучасного підприємства, що прагне динамічного розвитку, як вважають дослідники, стає необхідним створення системи управління інтелектуальною власністю як самостійної функціональної системи. Виділення системи управління інтелектуальною власністю має завдання уникнути дублювання функцій системи управління виробництвом, маркетингом, фінансами або персоналом у сфері створення і використання інтелектуальних продуктів і ресурсів, що відносяться до компетенції цих елементів системи управління підприємством. Такі тенденції підтверджуються і міжнародними дослідженнями, і досвідом провідних західних компаній, які все частіше вводять нові підрозділи та посади фахівців, які спеціалізуються на управлінні інтелектуальною власністю. Так, наприклад, провідні компанії в розвинених країнах створюють спеціальні підрозділи з управління інтелектуальною власністю, централізують інтелектуальні ресурси, передаючи їх у компетенцію цих підрозділів, або ж створюють групу управління інтелектуальною власністю, встановлюючи тісні зв'язки щодо патентних справ з підрозділами компанії [16, с. 360].

Висновки з проведеного дослідження. З наведеного вище можна зробити такі висновки. Розглянуто існуючі підходи щодо визначення поняття «управління інтелектуальною власністю». Визначено основні завдання в управлінні ІВ, досліджено характерні ознаки та функції управління ІВ. Основні принципи передбачають, що система управління ІВ повинна бути орієнтована на координування усіх елементів управління, безперервність ефективного використання ІВ, націленість на вирішення не тільки поточних, але і довгострокових завдань розвитку, мати високу адаптивність. Система управління ІВ, сформована на основі розглянутих вище функцій та принципів спрямована на систематичне створення та ефективне використання об'єктів ІВ підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Вачевський М.В. Джерела патентної документації та патентних описів до об'єктів інтелектуальної власності / М.В. Вачевський // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – № 8(38). – С. 105-114.
2. Бубенко П.Т. Інтелектуальна власність : навчальний посібник / П.Т. Бубенко, В.В. Величко, С.М. Глухарев ; Харк. Нац. Акад. міськ госп-ва. – Х. : ХНАМГ, 2011. – 215 с.
3. Вачевський М.В. Соціально-економічні аспекти використання інтелектуальної власності в сучасних умовах. Теорія і практика : навчальний посібник [Текст] / М.В. Вачевський. – К. : Центр навчальної літератури, 2004. – 376 с.
4. Базилевич В.Д. Інтелектуальна власність : підручник / В.Д. Базилевич. – К. : Знання, 2006. – 432 с.
5. Сімсон О.Е. Інноваційне і креативне право: право знань і творчості : монографія / О.Е. Сімсон. – К. : Вид. дім «Ін Юре», 2006. – 264 с.
6. Ястремська О.М. Інтелектуальна власність : навчальний посібник / О.М. Ястремська, Д.О. Ріпка. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2010. – 280 с.
7. Ястремська О.О. Інтелектуальна власність : навчальний посібник / О.О. Ястремська. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2013. – 124 с.
8. Цибульов П.М., Чеботарьов В.П., Зінов В.Г., Суїні Ю. Управління інтелектуальною власністю [Текст] / За ред. П.М. Цибульова : монографія. – К. : «К.І.С.», 2008. – 448 с.
9. Павленко Т.В. Процес управління інтелектуальною власністю підприємства [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://economy.kpi.ua/>.
10. Пижова Л.Б., Савченко О.І., Чуксіна К.Р. Визначення механізмів управління інтелектуальною власністю на підприємстві [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.uran.donetsk.ua/~masters/2012/iem/sarkanich/library/Puzhova.pdf>.
11. Морозов О. Ф. Система управління інтелектуальним капіталом підприємства як механізм захисту прав інтелектуальної власності (ч. 1) [Текст] // Інтелектуальна власність. – 2008. – № 1. – С. 43-52.
12. Валеева Ж.Р. Интеллектуальная собственность в системе управления промышленным предприятием : монографія / Ж.Р. Валеева. – Владимир : Издательство «Посад», 2003. – 140 с.
13. Зинов В.Г. Управление интеллектуальной собственностью : учеб. пособ. / В.Г. Зинов. – М. : Дело, 2003. – 512 с.
14. Козырев А.Н. Интеллектуальный капитал: новая парадигма оценки бизнеса и нематериальных активов / А.Н. Козырев // Аналитический вестник. – 2001. – № 1. – С. 3-10.
15. Лукичева Л.И. Управление интеллектуальным капиталом / Л.И. Лукичева. – 3-е изд., стереотип. – М. : Омега-Л, 2009. – 560 с.
16. Кучумова І.Ю. Інтелектуальний капітал в системі управління підприємством / І.Ю. Кучумова // БІЗНЕСІНФОРМ (Економіка: менеджмент і маркетинг). – 2013. – № 12. – С. 357-364.
17. Вачевський М.В., Кремень В.Г., Мадзігон В.М., Скотний В.Г., Левченко Г. Є., Вачевський О.М. Інтелектуальна власність: теорія і практика інноваційної діяльності : підручник / За ред. проф. М.В. Вачевського. – К. : ВД Професіонал, 2005. – 448 с.
18. Грещак М.Г., Гребешков О.М., Коцюба О.С. Внутрішній економічний механізм підприємства. – К. : КНЕУ, 2001. – 228 с.
19. Кендюхов О.В. Ефективне управління інтелектуальним капіталом : монографія / О.В. Кендюхов. – Донецьк : ДОНУЕП, 2008. – 363 с.

УДК 005.32:331.101.3

Шевченко К.М.
аспірант*Навчально-наукового професійно-педагогічного інституту
Української інженерно-педагогічної академії***НАПРЯМИ ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ СТИМУЛЮВАННЯ ПРАЦІ
ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВ**

Стаття присвячена проблемам удосконалення системи стимулювання праці персоналу, розробці методичного підходу до визначення рівня заохочувальних виплат з урахуванням економічної ефективності від їх використання. Розроблено схему визначення класифікаційних ознак мотиваційного механізму персоналу підприємств. Наведено схему елементів і методів управління та мотивації праці персоналу, яка спрямована на забезпечення ефективного управління персоналом на підприємствах.

Ключові слова: мотивація персоналу, оплата праці, мотиваційний механізм, заохочувальні виплати, методи управління, трудові ресурси, людський капітал, роботодавець.

**Шевченко Е.Н. НАПРАВЛЕНИЯ ФОРМИРОВАНИЯ МЕХАНИЗМА СТИМУЛИРОВАНИЯ ТРУДА ПЕРСОНАЛА
ПРЕДПРИЯТИЯ**

Статья посвящена проблемам совершенствования системы стимулирования труда персонала, разработке методического подхода к определению уровня поощрительных выплат с учетом экономической эффективности от их использования. Также разработана схема определения классификационных признаков мотивационного механизма персонала предприятий. Приведена схема элементов и методов управления и мотивации труда персонала, которая направлена на обеспечение эффективного управления персоналом на предприятиях.

Ключевые слова: мотивация персонала, оплата труда, мотивационный механизм, поощрительные выплаты, методы управления, трудовые ресурсы, человеческий капитал, работодатель.

**Shevchenko K.M. DIRECTIONS OF FORMING OF MECHANISM OF STIMULATION OF LABOUR OF PERSONNEL OF
ENTERPRISE**

The article is devoted to the problems of improving the system of staff incentives, developing methodological approach to determine the level of incentive payments based on cost-effectiveness of their use. Also developed a scheme for determining classifications motivational mechanism personnel. This scheme elements and the management and motivation of staff, aimed at ensuring effective human resources management in enterprises.

Keywords: motivation of staff, wages, motivational mechanism, incentive payments, management, human resources, human capital, employer.

Постановка проблеми. На різних етапах розвитку людства мотивація до ефективної праці і управління трудовими ресурсами безпосередньо на підприємствах являються визначальним важелем, який забезпечує успішність виробництва і його конкурентоспроможність. Саме з цих причин на проблему ефективного використання персоналу підприємств звертає увагу економічна наука і практика. Тому ці економічні категорії тісно пов'язані і взаємозалежні у виробництві. Та в економічній теорії вони не завжди розглядаються комплексно та системно, а здебільшого мотивація праці розкривається як економічний метод управління персоналом, а її сутність визначається по-різному з використанням обмеженого кола класифікаційних ознак.

Відомі методи матеріального і морального заохочення до праці удосконалюються у напрямках, невідповідних мотиваційному механізму, який до того ж потребує більш ґрунтовного визначення.

У той же час ринкові умови економіки України потребують вивчення показників і класифікаційних ознак формування мотивації й управління персоналом в єдності, як систему.

Як відомо, нові форми усупільнення власності на засоби виробництва у корпоративних акціонерних товариствах спонукають до усупільнення колективних і особистих виробничих інтересів працівників. Володіння акціями підприємства і виплати на них дивідендів стимулюють персонал підприємства також до покращання своїх особистих та суспільних результатів праці. Тому таким поєднаним інтересам працівників корпоративних машинобудівних підприємств повинні відповідати існуючий мотиваційний механізм та системи оплати і стимулювання праці, які утримують способи справедливої диференціації матеріальної винагороди за трудові зусилля усього колективу і кожного працівника окремо. Саме таким вимогам відповідає пайова форма розподілу корпоративного фонду оплати праці між виконавцями відповідно до їхніх трудових досягнень за принципом сходінки: від підприємств до відокремленого колективу (дільниці чи відділу) і безпосередньо до виконавців.

Таким чином, відповідність мотиваційної системи інтересам двох видів: загальновиробничим інтересам колективу підприємства і особистим інтересам працівника становить перший і основний принцип формування мотиваційного механізму.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. До того ж проникнення в практику українських підприємств зарубіжного досвіду з організації оплати праці підштовхувало нашу дійсність до розвитку форм заробітної плати у напрямку її корпоратизації, підсилення колективних інтересів і потреб, заміни тарифних форм нарахування заробітку на безтарифні, контрактні, пайові. Саме в такому напрямку розвиваються нові форми і методи стимулювання праці, про що засвідчують в наукових працях такі українські і російські учені, як: А.М. Колот [1], О.Л. Єськов [2], А.В. Калина [3], Н.А. Волгін [4], А.Ф. Афонін [5], Р.А. Яковлев [6], Б.М. Генкін [7]. Дослідження зазначених авторів відбуваються саме в напрямі нових моделей оплати праці, які ламають «зрівнялівку» і дають простір розвитку особистої матеріальної зацікавленості в результатах як власної, так і корпоративної праці.

Постановка завдання. Визначення напрямів формування механізму мотивації праці персоналу підприємств.

Вклад основного матеріалу дослідження. Практика свідчить, що сучасний період небувалого роз-

витку інформаційних технологій накладає свій відбиток на форми і методи управління персоналом безпосередньо у сфері виробництва. Помітна роль у цьому процесі відводиться розвитку мотиваційного механізму, форм матеріального і морального заохочення до продуктивної праці на машинобудівних підприємствах, бо в машинобудуванні як найбільш трудомісткій і матеріаломісткій галузі, потреба в застосуванні сучасних методів стимулювання успішності і якості праці найбільш злободенна.

При цьому за результатами наших досліджень виявлено, як першочерговий захід з удосконалення системи оплати праці, структуризацію її фонду, щодо якої передбачена така послідовність комплексного підходу:

1. Виділяється мінімальна основна (тарифна) заробітна плата, рівень якої відповідає виконанню норм праці на 100%. Передбачається відтворювальний рівень заробітної плати, еквівалентний вартості робочої сили для некваліфікованих робітників (I розряду) і працівників низької кваліфікації в нормальних умовах праці.

2. В якості додаткової заробітної плати виділяються виплати за успішність праці, які включають доплати і надбавки згідно з галузевими тарифними угодами.

3. Виділяється надтарифна частина (премії, разові заохочення), що стимулює продуктивність праці.

4. Відокремлюються виплати за участь у капіталі (дивіденди з акцій, бонусів), що стимулюють зростання власного капіталу.

Використовуючи зазначені положення, можна визначити систему матеріальних і моральних заходів, що спонукають працівника до високих показників у роботі, виходячи із психофізіологічних настанов людини та необхідності забезпечення економічної вигоди для роботодавця. Але до таких заходів можуть належати й ті, що не виходять за поріг соціальної відчуженості заохочувальних виплат за успішності роботи для працівників і їхніх родин та забезпечують психофізіологічне задоволення результатами власної трудової діяльності згідно з мотивами і потребами.

З метою формування мотиваційного механізму стимулювання діяльності працівників машинобудівних підприємств важливим є визначення відповідних класифікаційних ознак, які розкривають сутність мотиваційного механізму. До них слід зарахувати науково вивірене розуміння сутності персоналу як об'єкта стимулювання успішності його діяльності. Насамперед потрібен відхід лише від кількісних визначень сутності персоналу, а також потрібно враховувати такі його якісні критерії, як: здоров'я, розумові здібності, знання та досвід, мобільність, здатність забезпечувати дохід, витрати на відтворення робочої сили. Тому, в нашому розумінні, персонал підприємства представляє трудові його ресурси, які володіють такими якісними ознаками, як: здоров'я, розумові і фізичні здібності, знання, професійну підготовку, вміння та досвід виконання трудових функцій, мобільність, які здатні забезпечувати виробничий і соціальний результат та дохід для себе і суспільства, потребують певних витрат, необхідних для відтворення робочої сили.

У межах підприємства персонал можливо розглядати як людський капітал, який є основним елементом трудового потенціалу, тому може мати вартісне вимірювання. Тобто людський капітал і персонал одночасно можуть виступати як вартісна субстанція трудового потенціалу й визначати рівень, який вимірюється витратами на персонал. Сукупний рівень

трудового потенціалу складають трудові ресурси, які в умовах виробництва володіють певною продуктивною силою праці (технікою, технологією, засобами виробництва, технологічною енергією, організацією праці й виробництва), інтенсивністю, якістю, умовами, вмотивованістю праці.

Науково обґрунтоване визначення та забезпечення ефективного використання персоналу на підприємстві є найбільш важливим засобом в економічній практиці України, бо персонал стає рушійною силою, яка приводить в дію всі види виробничих ресурсів. Виходячи з цієї мети виробництва, існуюча класифікація персоналу за категоріями (керівники, професіонали, фахівці, технічні службовці, робітники і непрофесійний персонал) виявляється обмеженою і має вивчатися в комплексі таких класифікаційних ознак, як: трудові функції, нормативна база для регламентування трудового процесу, методи стимулювання успішності праці. Саме системному підходу до комплексного визначення чинників ефективного використання персоналу сприятиме схема його класифікації за категоріями, трудовими функціями та методами матеріальної винагороди за працю та методами регламентування праці.

Важливим елементом механізму мотивації й управління персоналом у ринкових умовах виробництва стають показники досягнення ефективності систем стимулювання праці для роботодавця, які визначаються загальним прибутком, за винятком заохочувальних виплат.

Враховуючи економічні інтереси роботодавця, ефект визначається щодо витрат на персонал, до

яких варто зарахувати заробітну плату із соціальними відрахуваннями, витрати на всі види соціального страхування, соціальні потреби і пільги, витрати на утримання соціальної інфраструктури, навчання, підвищення кваліфікації персоналу, виплату дивідендів тощо. Найбільш відомим є метод визначення ефективності систем заохочення персоналу до праці в разі встановлення регламентованого рівня стимулюючих виплат залежно від показника заохочення.

До основних методів удосконалення систем стимулювання праці персоналу, відомих в економічній літературі, можна зарахувати структурування заробітної плати. З огляду на цей напрям бажано виділяти відтворювальну і стимулюючу частку заробітної плати, не вдаючись до регламентування її структури. Частка основної і допоміжної заробітної плати повинна встановлюватись на межі співвідношення економічного ефекту і порогу соціальної відчутності стимулюючих виплат для працівників і їхніх родин, не вдаючись до регламенту і граничного рівня. Тому ми зробили спробу знайти метод кількісної оцінки параметрів заохочувальних систем. Такий методичний підхід до визначення рівня заохочувальних виплат з урахуванням економічної ефективності від їх використання ґрунтується на таких показниках: рівень прибутку у звітному періоді; собівартість товарної продукції; коефіцієнт, що виражає частку заробітної плати у собівартості продукції; коефіцієнт приросту частки заробітної плати від збільшення розміру заохочувальних виплат. Зазначений підхід має практичне значення, бо узгоджує розмір заохочувальних виплат з економічними можливостями підприємства.

Зазначений підхід також можна застосувати з метою стимулювання економії уречевленої праці. У такому разі необхідно визначити економію уречевленої праці в межах дозволених стандартом відхилень зниження матеріальних витрат.

У процесі досліджень установлено, що важливим напрямом розвитку систем стимулювання праці є поєднання методів морального і матеріального заохочення персоналу в межах мотиваційного механізму, як найбільш всеохоплюючої категорії. До того ж при визначенні сутності категорії мотивації в економічній літературі серед учених відсутня єдина думка. Більшість дослідників кваліфікує мотивацію праці однобічно як метод спонукування до праці відповідно до потреб, інтересів або мотивів людини, не звертаючи увагу на такі риси мотиваційного процесу, як: системність матеріальних і моральних заходів, що спонукають працівника до високих показників роботи і відповідають його психофізіологічним настановам та економічним інтересам роботодавця.

Тому сутність мотивації праці ми вивчаємо як систему моральних і матеріальних заходів, що спонукають працівника до високих показників роботи,



Рис. 1. Схема визначення класифікаційних ознак мотиваційного механізму персоналу промислового підприємства

враховуючи психофізіологічні настанови людини та необхідності забезпечення економічної вигоди роботодавця. До таких заходів можуть бути зараховані й ті, що перебувають в межах соціальної відчуженості заохочувальних виплат за успішність роботи для працівників і їхніх родин та забезпечують психофізіологічне задоволення результатами власної трудової діяльності згідно з мотивами і потребами.

З огляду на зазначені вище теоретичні положення і визначення сутності мотиваційного механізму і персоналу, на рисунку 1 подано розроблену в результаті досліджень схему його класифікації. При класифікації потреб використана схема, запропонована проф. Б.М. Генкіним [7].

Як бачимо на рисунку 1, схема класифікації показників мотиваційного механізму персоналу підприємств включає такі ознаки:

- чинники впливу, до яких належать людський прогрес і джерела забезпечення та можливості задоволення потреб;
- психофізіологічні настанови людини, які визначаються потребами існування і досягнення мети, а також мотивами, цілями задоволення та передбачають шляхи досягнення;
- методи досягнення мети: матеріальне і моральне заохочення до праці і внутрішньофірмове навчання;
- соціальні, кількісні, якісні і економічні показники визначення результативності праці.

У цьому випадку в результаті комплексної взаємодії зазначених вище класифікаційних ознак мотиваційного механізму забезпечується соціальна відчуженість заохочувальних виплат та економічна ефективність для роботодавця, які в сукупності складають його соціально-економічну ефективність. Таким чином, науковий підхід до систематизації класифікаційних ознак дає можливість застосовувати механізм управління і мотивації праці на підприємствах, у структурі якого доцільно визначати напрями дослідження проблем стимулювання ефективного

використання персоналу. Це дає змогу комплексно і раціонально вирішувати проблеми конкурентоспроможного виробництва.

У якості критерію визначення раціональності шляхів розвитку методів матеріального і морального заохочення персоналу до успішної праці застосовано, як було сказано вище, співвідношення порогу соціальної відчуженості розміром заохочувальних виплат для працівників і їхніх родин, а також розміром економічного ефекту для роботодавців. Рівень цього співвідношення повинен бути оптимальним, урівноваженим до вимог економічного закону оплати праці. В цьому разі з'являється можливість не регламентувати межу максимальних розмірів винагород за працю.

На підставі зазначених вище теоретичних досліджень розроблено і пропонується механізм, що забезпечує ефективне управління й використання персоналу на підприємствах (рис. 2), практичне застосування якого повинно вирішувати проблему забезпечення ефективності управління персоналом і його використання на підприємствах машинобудівної галузі, спрямованого на зростання ефективності виробництва і його конкурентоздатності.

Як бачимо на рисунку 2, механізм спрямовано на забезпечення ефективного управління персоналом на підприємствах та поєднує вагомий блок його елементів:

- нормативна база для регламентування праці, згідно з якою планують трудові ресурси підприємства і визначають кількісні пропорції персоналу за категоріями та трудовими функціями, а також класифікаційні ознаки його групування;
- матеріальні й психологічні методи стимулювання персоналу до ефективної праці;
- економічні, адміністративні та соціально-психологічні методи управління персоналом;
- показники й методи визначення ефективності використання персоналу.

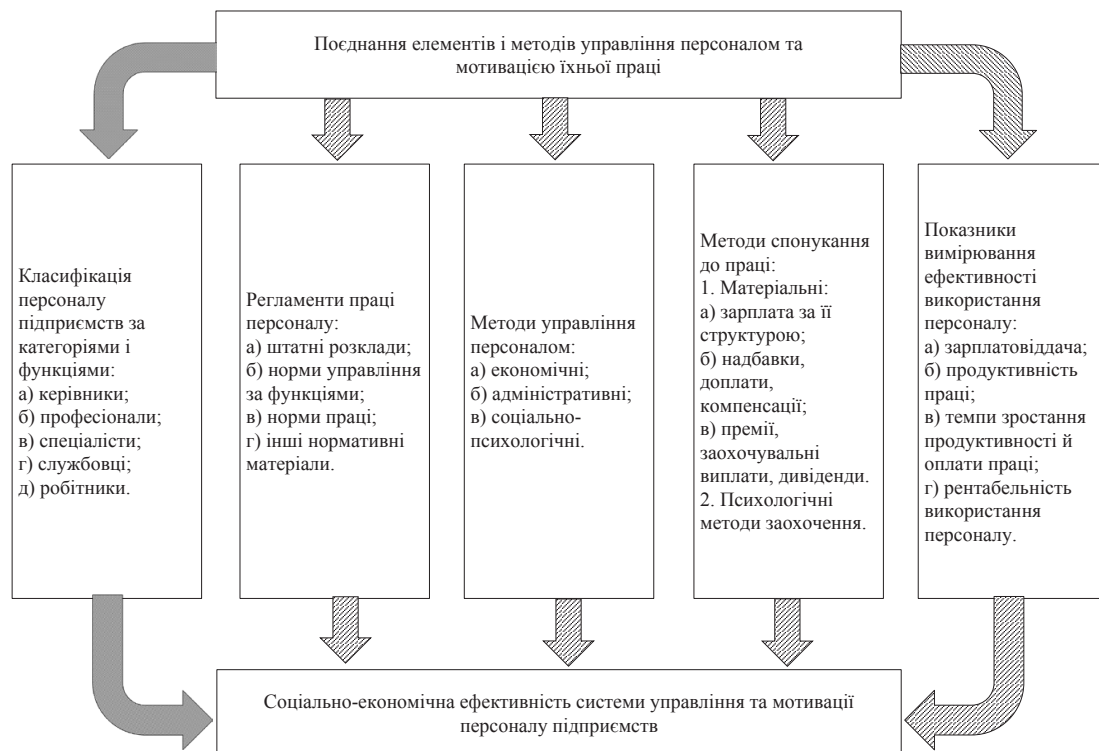


Рис. 2. Система елементів і методів управління та мотивації праці персоналу підприємств

Висновки з проведеного дослідження. Отже, застосування наукового підходу до систематизації класифікаційних ознак дає можливість визначити механізм управління і мотивації праці на підприємствах, в структурі якого доцільно проводити дослідження проблем стимулювання ефективного використання персоналу.

Визначення напрямів удосконалення методів управління та стимулювання персоналу до високо-ефективної праці в межах відповідних механізмів з урахуванням їхніх класифікаційних ознак і показників дає змогу комплексно і безпомилково вирішувати проблеми конкурентоспроможного виробництва.

В якості критерію визначення раціональності шляхів розвитку методів матеріального і морального заохочення персоналу до успішної праці рекомендовано використовувати співвідношення порогу соціальної відчутності розміром заохочувальних виплат для працівників і їхніх родин, а також розміром економічного ефекту для роботодавців. Це дає змогу не регламентувати граничних максимальних розмірів винагород за працю.

Перспективами подальших досліджень із зазначеної проблеми стає розвиток раціональних

методів стимулювання й управління трудовими ресурсами відповідно до галузевих особливостей підприємств та механізму управління і мотивації праці персоналу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Колот А. М. Оплата праці на підприємстві: організація та удосконалення / А.М. Колот. – К. : Фірма «Праця», 1997. – 238 с.
2. Еськов А.Л. Мотивационный механизм в системе производственного менеджмента: проблемы и решения : монография / А.Л. Еськов. – Донецк : Лебедь, 2005. – 390 с.
3. Калина А.В. Организация и оплата труда в условиях рынка (аспект эффективности) / А.В. Калина. – К. : МАУП, 2001. – 312 с.
4. Волгин Н.А. Экономика труда: социально-экономические отношения : учеб. / Н.А. Волгин, Ю.Г. Одегов. – М. : Экзамен, 2002. – 736 с.
5. Афонин А.С. Основы мотивации труда: организационно-экономические аспекты : учебн. пособие / А.С. Афонин. – К. : МЗУПП, 1994. – 304 с.
6. Яковлев Р.А. Оплата труда на предприятии / Р.А. Яковлев. – М. : Центр экономики и маркетинга, 1999. – 248 с.
7. Генкин Б.М. Экономика и социология труда : учебн. для вузов / Б.М. Генкин. – 8-е изд., пересмотр. и доп. – М. : Норма, 2009. – 464 с.

СЕКЦІЯ 5 РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 658.5:005.342:005.21

Носенко А.С.
аспірант

Запорозького національного університета

УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ С УЧЕТОМ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА И СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ

Исследованы методические подходы к формированию стратегии инновационного развития предприятия с учетом жизненного цикла. Выделены условия, обеспечивающие качество инновационного продукта и конкурентное преимущество предприятию, выводящему инновационный продукт на рынок. Определено значение инновационного проекта для производства высококачественной продукции предприятий и факторы, которые влияют на эффективность инновационной деятельности в процессе формирования стратегии дальнейшего развития. Усовершенствован методический подход к оценке эффективности инновационных проектов с учетом жизненного цикла и стратегии развития.

Ключевые слова: жизненный цикл, стратегия, инновации, проект, продукт, рынок, стадия, развитие, эффективность, результаты, факторы.

Носенко О.С. УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИЧНИХ ПІДХОДІВ ДО ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЄКТІВ З УРАХУВАННЯМ ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ ТА СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ

Досліджено методичні підходи до формування стратегії інноваційного розвитку підприємства з урахуванням життєвого циклу. Виділені умови забезпечують якість інноваційного продукту і конкурентну перевагу підприємству, що виводить інноваційний продукт на ринок. Визначено значення інноваційного проекту для виробництва високоякісної продукції підприємств та фактори, які впливають на ефективність інноваційної діяльності в процесі формування стратегії подальшого розвитку. Удосконалено методичний підхід до оцінки ефективності інноваційних проєктів з урахуванням життєвого циклу та стратегії розвитку.

Ключові слова: життєвий цикл, стратегія, інновації, проєкт, продукт, ринок, стадія, розвиток, ефективність, результати, чинники.

Nosenko A.I.S. IMPROVEMENT OF METHODOLOGICAL APPROACHES TO ASSESSING EFFECTIVENESS OF INNOVATIVE PROJECTS TAKING INTO ACCOUNT THE LIFE CYCLE AND DEVELOPMENT STRATEGY

Investigated methodological approaches to the formation of strategy of innovative development of the enterprise taking into account life cycle. Selected conditions ensuring the quality of product innovation and competitive advantage to the company, bringing innovative products to the market. Defined value of an innovation project for the production of high quality products and the factors that affect the effectiveness of innovation in the process of developing a strategy for further development. Improved methodological approach to the assessment of effectiveness innovative projects taking into account the life cycle and development strategy.

Keywords: Life cycle, strategy, innovation, project, product, market, stage, development, efficiency, results, factors.

Вступление. Термины «проектирование» и «разработка» иногда используют как синонимы, а иногда – для определения различных стадий процесса проектирования и разработки в целом. Для обозначения объекта проектирования и разработки могут применяться определяющие слова (например, проектирование и разработка продукции или проектирование и разработка процесса).

Таким образом, проектирование жизненного цикла инновации можно определить как процесс, переводящий требования потребителей в установленные характеристики инновационной продукции, результатом которого должен стать определенный план, содержащий описание стадий существования инновационного продукта, период времени, в течение которого этот продукт будет обладать активной жизненной силой и приносить производителю или продавцу прибыль или другую реальную выгоду.

При проектировании жизненного цикла инновации необходимо планировать качество будущего инновационного продукта. При этом планировать придется предполагаемое качество, т.е. качество еще не существующей в материальном воплощении продукции, связанное с предполагаемой потребностью, существующее лишь в нашем сознании. Такое пла-

нирование осуществляется на каждой стадии жизненного цикла инновации.

Анализ последних публикаций. Теоретическую основу исследования составляют современные теории инновационного развития предприятия. Социально-экономические, организационно-управленческие проблемы организации технико-технологической базы производственного предприятия, вопросы инновационного обеспечения их прохождения отражены в публикациях О.Г. Турове [1], З.С. Шершневой [2], В.О. Василенко, В.Г. Шматько [3], М.В. Чорной [4], С.В. Глуховой [4], А.С. Полянской [5] и ряда других авторов. Это предопределяет возможность глубокого и всестороннего анализа функционирования, развития технико-технологической базы производства и инновационной деятельности предприятий.

Постановка проблемы. Сегодняшний рынок требует от менеджмента большей динамичности. Главное слово в лексиконе успешного руководителя – «инновации». Наиболее успешно в рыночных условиях предприятие, избирающее инновационную стратегию, когда приоритеты выстраиваются от инноваций к качеству и затем издержкам. Новая продукция и услуги дают ему большие конкурентные преимущества, но при этом оно должно сохранять

высокий уровень обеспечения качества, иначе его преимущества недолговечны.

Оптимальный вариант для предприятия, ориентированного на инновации, – менеджмент качества уже во время маркетинга новой продукции, планирования и проектирования, а не только в процессе производства.

Таким образом, выполнение вышеперечисленных условий позволит обеспечить качество инновационного продукта и конкурентное преимущество предприятию, выводящему инновационный продукт на рынок.

Целью статьи является разработка методических подход к формированию стратегии управления инновационными проектами предприятий.

Изложение основного материала. Значение проекта для производства высококачественной продукции определяется многими факторами, основными из которых являются следующие:

- качество и конкурентоспособность инновационной продукции, которая будет изготавливаться и поставляться потребителю на основе проекта;
- сроки разработки проекта;
- возможность на его основе быстро подготовить и развернуть в нужных количествах производство новой конкурентоспособной продукции;
- четкое оформление документов, входящих в состав проекта, обеспечивающее единообразное понимание, быструю и качественную подготовку и развертывание производства продукции;
- бюджет проекта, величина которого зачастую влияет на такие параметры проекта, как сроки вывода продукции на рынок и качество инновационной продукции.

Выходы (результаты) каждой стадии необходимо планировать очень конкретно (подробно). Они могут быть как материальные, документальные, так и носить информационный характер. Для стадии проектирования и разработки продукции выходом может быть комплект технической документации (конструкторской и технологической) и опытный образец, а для стадии стабилизации рынка выходом может быть информация о доли рынка, о рентабельности продукции.

Такой план ЖЦИ можно считать планом по качеству для определенного инновационного продукта при условии, что основные показатели результативности и эффективности будут отражать требования к качеству инновационного продукта, либо при условии добавления в таблицу колонки, содержащей данные требования.

Прибыль, полученная за счет реализации инновации, может использоваться по различным направлениям, в том числе и в качестве капитала. Этот капитал может направляться на финансирование новых видов инноваций. Таким образом, использование прибыли от инновации для инвестирования составляет содержание инвестиционной функции инновации.

Получение предпринимателем прибыли за счет реализации инновации прямо соответствует основной цели любой коммерческой организации. Прибыль служит стимулом для предпринимателя для внедрения новых инноваций; побуждает его постоянно изучать спрос, совершенствовать организацию маркетинговой деятельности, применять современные методы управления финансами. Все вместе это составляет содержание стимулирующей функции инновации.

Побудительным механизмом развития инноваций, в первую очередь, является рыночная конкуренция.

В условиях рынка производители продукции или услуг постоянно вынуждены искать пути сокращения издержек производства и выхода на новые рынки сбыта. Поэтому предпринимательские фирмы, первыми освоившие эффективные инновации, получают весомое преимущество перед конкурентами.

Инновация является реализованным на рынке результатом, полученным от вложения капитала в новый продукт или операцию (технологию, процесс). В связи с этим необходимо подчеркнуть, что при всем разнообразии рыночных новшеств важным условием для их практической реализации в бизнесе является привлечение инновационных инвестиций в достаточном объеме.

В силу своей специфики малым предприятиям приходится проявлять большую активность на рынке, используя свою гибкость и способность к быстрой переориентации. Поэтому зачастую именно малые предприятия становятся первооткрывателями новых продуктов и новых технологий в различных отраслях. Установлено, что инновационная деятельность способствует повышению выживаемости предприятия в конкурентной борьбе, что особенно важно для них в современных условиях [1].

В построении стратегии инновационного развития следует исходить из этих принципов. При этом отметить еще принципиально важные постулаты концепции гармонического развития: универсальная цель, поддержание гармонии и равновесия породившей системы, триединство сущностей каждой рассматриваемой системы, количественное соотношение причинно обусловленных параметров и событий, которые соответствуют правилу «золотой пропорции», описанному в математическом методе Фибоначчи.

Разновидности и инновационная роль специализированных предприятий – пациентов.

Предприятия-пациенты («хитрые лисы») могут быть разных размеров: малые, средние и даже изредка крупные. Пациентная стратегия – это стратегия дифференциации продукции и занятия своей ниши, узкого сегмента рынка. В пациентной (нишевой) стратегии четко прослеживаются две составляющие подстратегии:

- ставка на дифференциацию продукта;
- необходимость сосредоточить максимум усилий на узком сегменте рынка.

Дифференциация продукции – шаг навстречу тому потребителю, которому не нужна массовая стандартная продукция. Она позволяет также пациенту открыть свое дело по производству дифференцированной продукции. При этом пациент использует различия в качестве товара, сервисе и рекламе.

При специализированном производстве запас конкурентоспособности товара возникает в основном благодаря высокой потребительской ценности товара. Пациенту приходится точно определять и обеспечивать ее.

Стратегии инновационных исследовательских и разрабатывающих организаций – эксплерентов.

Фирмы-эксплеренты – в основном небольшие организации. Их главная роль в экономике – инновационная, состоящая в создании радикальных, «прорывных» нововведений: новых продуктов и новых технологий во всех отраслях народного хозяйства.

Как создатели радикальных нововведений предприятия-эксплеренты, или так называемые «ласточки», отличаются своей целеустремленностью, преданностью идее, высоким профессиональным уровнем сотрудников и лидера, большими расходами на НИОКР.

Стратегии в сфере мелкого неспециализированного бизнеса – коммутанты.

Мелкий бизнес важен не только своей многочисленностью, но и способностью решать функциональные задачи, выдвигаемые экономикой:

1. Обслуживать локальные потребности.
2. Выполнять производственные функции на уровне деталей и повышать эффективность крупного производства.
3. Наполнять инфраструктуры производственных процессов.
4. Стимулировать предприимчивость граждан страны.
5. Повышать занятость населения, особенно в непромышленных населенных пунктах.

Мелкие предприятия, удовлетворяя локальный и узкогрупповой или даже индивидуальный спрос, тем самым связывают экономику на всем пространстве. Они берутся за все, что не вызывает интереса у виолентов, патиентов и эксплерентов. Их роль объединительная, связывающая. Поэтому их назвали «коммутантами».

Роль «серых мышей» в инновационном процессе двояка: они содействуют, с одной стороны, диффузии нововведений, с другой – их рутинизации. Инновационный процесс, таким образом, расширяется и ускоряется.

Мелкие предприятия активно содействуют продвижению новых продуктов и технологий, в массовом порядке создавая на их основе новые услуги. Это ускоряет процесс диффузии нововведений.

Коммутанты также активно участвуют в процессе рутинизации нововведений за счет склонности к имитационной деятельности и за счет организации новых услуг на основе новых технологий.

Существуют различные варианты классификации инновационных стратегий предприятий. В частности, Л.Г. Кудинов разделил инновационные стратегии предприятия на две группы: стратегии проведения НИОКР; стратегии внедрения и адаптации нововведений.

Стратегии проведения НИОКР связаны с осуществлением предприятием исследований и разработок. Они определяют характер заимствования идей, инвестирования НИОКР, их взаимосвязи с существующими видами продукции и процессами.

К данной группе Л.Г. Кудинов относит:

- лицензионную стратегию (стратегия используется, когда предприятие основывает свою деятельность в области НИОКР на приобретении исследовательских лицензий на результаты исследований и разработок научно-технических или других организаций. При этом приобретаются как незаконченные, так и завершенные разработки с целью их дальнейшего развития и использования в процессе осуществления собственных НИОКР. В результате предприятие получает собственные результаты в гораздо более короткие сроки и зачастую с меньшими затратами);

- стратегию исследовательского лидерства (нацелена на достижение долговременного пребывания предприятия на передовых позициях в области определенных НИОКР. Данная стратегия предполагает стремление находиться по большинству видов продукции на начальных стадиях роста. Однако она требует постоянных инвестиций в новые НИОКР, что для многих российских предприятий является невозможным в современных условиях дефицита финансовых ресурсов);

- стратегию следования жизненному циклу (означает, что НИОКР жестко привязаны к циклам

жизни выпускаемых продуктов и применяемых предприятием процессов. Она позволяет постоянно накапливать результаты НИОКР, которые могут быть использованы для замещения выбывающих продуктов и процессов);

- стратегию параллельной разработки (предполагает приобретение технологической лицензии на готовый продукт либо процесс. При этом преследуется цель их форсированного опытного освоения и проведения с его учетом собственных разработок. Такая стратегия может быть использована, если поставлена цель форсированного освоения новых продуктов и процессов при наличии разработок, которые можно приобрести за пределами предприятия, а также при условии снижения возможностей конкурентов в освоении данных инноваций. Она позволяет осуществлять инновационное развитие на собственной основе, способствует росту доли предприятия на рынке и соответственно повышает эффективность его деятельности.);

- стратегию опережающей наукоемкости (используется, если для предприятия характерно стремление повысить наукоемкость продукции выше среднего уровня по отрасли. Она может быть применена в условиях острой конкурентной борьбы, когда имеет значение время выхода нового продукта на рынок, или в периоды, когда важно опередить другие предприятия в области снижения цен и издержек производства).

- стратегии внедрения и адаптации нововведений относятся к системе обновления производства, вывода продуктов на рынки, использования технологических преимуществ.

Реализация инновационной стратегии возможна только на основе механизма управления такой стратегией и включает в себя следующие структурные элементы:

- цели управления на засадах критериев управления (количественный аналог целей);

- факторы управления (элементы объекта управления и их связи, на которые осуществляется воздействие в интересах достижения поставленных целей);

- методы воздействия на факторы (инструментарий, способы и технология достижения поставленных целей);

- ресурсы управления (материально-технические, финансовые, социальные, институциональные и другие ресурсы, при использовании которых реализуется избранный метод управления и обеспечивается достижение поставленной цели).

Механизм управления инновационно-инвестиционной стратегией включает в себя также инновационно-инвестиционные объекты и субъекты. Поэтому механизм, в свою очередь, не содержит в себе объектов и субъектов инвестиционных отношений, однако его содержание определяется спецификой всех структурных элементов инновационно-инвестиционной системы. основополагающим началом формирования механизма управления инновационно-инвестиционной стратегией служат конкретные объекты и субъекты управления. Объекты воздействия определяются системой стратегических целей, установленных в процессе формирования такой инновационно-инвестиционной стратегии предприятия.

Эффективное функционирование механизма управления инновационной стратегией возможно только при наличии определенной системы обеспечения. Система обеспечения функционирования механизма состоит из следующих элементов: норматив-

но-правового обеспечения, специального правового регулирования инновационной деятельности; методического, организационного и информационного обеспечения механизма управления инновационной стратегией предприятий.

Нормативно-правовое обеспечение включает в себя совокупность нормативно-правовых актов, необходимых и достаточных для реализации инновационной стратегии. Правовое регулирование инновационных процессов осуществляется на основании законодательства, регулирующим порядок привлечения отечественных и иностранных инвестиций.

Специальное правовое регулирование инновационной деятельности носит комплексный характер, так как оно представлено нормативно-правовыми актами различного уровня. Нормативно-правовая база инновационной деятельности содержит в себе нормативные акты трех уровней.

Методическое обеспечение механизма управления инновационной стратегией включает комплекс методических разработок и материалов по планированию и ведению инновационной деятельности в конкретных секторах экономики, носящих рекомендательный характер. Целью этих материалов является установление единых терминов, принципов оценки, техники расчетов и методических подходов к определению эффективности инновационных проектов, адаптации их к действующим технологическим, экономическим, экологическим и другим стандартам.

Организационное обеспечение механизма управления стратегией предполагает обеспечение поддержки и создание необходимых организационных структур, осуществляющих действия по инициированию, развитию и контролю за достижением поставленных целей инновационной стратегии.

Информационное обеспечение механизма управления инновационной стратегией включает следующие мероприятия:

- создание специализированного информационно-аналитического центра по обработке информации о субъектах инновационной системы и состоянии инновационного климата. Данный центр должен включать в себя совокупность информационных ресурсов, обеспечивающих взаимодействие всех участников реализации инновационной стратегии;
- профессиональное информационное обеспечение предпринимательских и промышленных структур региона через информационно-аналитический центр;

- реализацию мер по широкой пропаганде инвестиционно-инновационных знаний и инвестиционной информации, в том числе и электронной;

- создание и реализацию специальной комплексной инновационной программы, позволяющей обеспечить открытость информации, его инвестиционном рынке.

Все составляющие механизма управления инвестиционно-инновационной стратегией являются многоуровневыми, то есть содержат государственный, региональный, муниципальный уровни. Поэтому эффективность применения любого структурного элемента механизма напрямую зависит от согласованности действий всех уровней управления.

Таким образом, сущностью механизма управления инвестиционно-инновационной стратегией является целенаправленное воздействие структур управления на все субъекты инвестиционно-инновационной системы в интересах достижения намеченных целей инновационного развития предприятий.

Выводы. Таким образом, проектирование жизненного цикла инновационной продукции позволяет предприятиям в дальнейшем анализировать соответствие действительного состояния продукции желаемому и вовремя корректировать жизненный цикл продукции. Такой анализ желательно проводить на каждой стадии жизненного цикла.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Турове О.Г. Организация производства и управления предприятием: учебник / О.Г. Турове. – К.: Основа, 2002. – 265 с.
2. Шершньова З.Є. Стратегічне управління : підручник. – 2-ге вид., перероблене і доповнене / З. Є. Шершньова. – К.: КНЕУ, 2004. – 699 с.
3. Василенко В.О., Шматько В.Г. Інноваційний менеджмент : навчальний посібник. За редакцією В.О. Василенко. – К.: ЦУЛ, Фенікс, 2003. – 440 с.
4. Чорна М.В. Оцінка ефективності інноваційної діяльності підприємств : монографія / М.В. Чорна, С.В. Глухова. – Харків: ХДУХТ, 2012. – 210 с. ISBN 978-966-405-267-9
5. Полянська А.С. Сучасні підходи до оцінювання ефективності інноваційної діяльності підприємства : стаття / А.С. Полянська. – Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу, 2010. – 260 с. УДК 005.336.1/005.591.6
6. Концепція науково-технологічного та інноваційного розвитку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/916-14>.
7. Навчальні матеріали онлайн. Конспект лекцій на тему «Товарна інноваційна політика» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://pidruchniki.com/1232101250418/marketing/tovarna_innovatsiyna_politika.

УДК 332.025

Поленкова М.В.*кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри теоретичної та прикладної економіки
Чернігівського національного технологічного університету*

ІНСТИТУЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СІЛЬСЬКОГО РОЗВИТКУ

Стаття присвячена проблемам державного регулювання депресивних сільських територій. Розглянуто інституційні передумови формування стратегії подолання депресивності сільських територій. Доведено необхідність правового врегулювання депресивності не районів, а саме сільських територій.

Ключові слова: депресивна сільська територія, інституційні передумови, державна регіональна політики, громадська участь, програми сільського розвитку.

Поленкова М.В. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ СЕЛЬСКОГО РАЗВИТИЯ

Статья посвящена проблемам государственного регулирования депрессивных сельских территорий. Рассмотрены институциональные предпосылки формирования стратегии преодоления депрессивности сельских территорий. Доказана необходимость правового урегулирования депрессивности не районов, а именно сельских территорий.

Ключевые слова: депрессивная сельская территория, институциональные предпосылки, государственная региональная политики, общественное участие, программы сельского развития.

Polenkova M.V. INSTITUTIONAL SUPPORT FOR RURAL DEVELOPMENT

Article deals with problems of state regulation of depressed rural areas. The institutional prerequisites are considered for the formation strategies for overcoming depression in rural areas. The necessity of legal regulation of depression not regions, namely rural areas.

Keywords: depressed rural area, institutional prerequisites of regional policy, public participation, rural development programs.

Постановка проблеми. Існуючий нині стан розрізненних дій законодавчих та владних органів, фінансових установ, суб'єктів господарювання, організаційно, функціонально не пов'язаних між собою, не може позитивно впливати на розвиток сільських територій України, особливо якщо мова йде про сільський розвиток.

Серед головних проблем державного регулювання депресивних сільських територій є: відсутність системного підходу та послідовності здійснюваної політики; недосконалість та неузгодженість нормативно-правової бази; недостатня визначеність і неконкретність стратегічних пріоритетів сільського розвитку; неузгодженість цілей і пріоритетів політики подолання депресивності сільських територій; відсутність чіткого та прозорого механізму надання централізованої підтримки сільським регіонам; розпорошеність фінансових ресурсів; низька спроможність місцевих бюджетів та недостатня інституційна спроможність місцевих органів влади.

Аналіз останніх наукових досліджень і публікацій. Дослідженням питань інституційного забезпечення займаються такі науковці, як В. Волошко, В.Мельниченко, Д. Норт, В. Борщевський, В. Чайка, О. Шпикуляк та інші. Слід зазначити, що європейська практика розвитку сільських територій вже давно дістала своє інституційне оформлення. На території ЄС ефективно функціонують численні державні, громадські, професійні та інші об'єднання інституцій і громадян, які займаються питаннями сільського розвитку [1; 2].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на численні наукові напрацювання нашої країни, залишаються недостатньо розкритими концептуальні засади розвитку інститутів сільського розвитку.

Постановка завдання. Метою дослідження є теоретичне обґрунтування інституційного забезпечення сільського розвитку у подоланні депресивності сільських територій.

Вклад основного матеріалу дослідження. Тому наразі важливим питанням державної регіональної

політики з регулювання депресивних сільських територій залишається створення єдиної узгодженої системи законодавчих норм стосовно забезпечення сільського розвитку на основі зміцнення економічної самодостатності територій, запровадження сучасних механізмів та інструментів. З цієї метою пропонується інституційне забезпечення сільського розвитку у подоланні депресивності сільських територій (рис. 1).

Дієвим інституційно-правовим базисом має стати Закон України «Про засади регіональної політики», який повинен нормативно зафіксувати поняття «сільська територія» і «депресивна сільська територія», визначити місце державного регулювання сільських територій як важливого елемента досягнення загальнонаціональних цілей, сформулювати систему та функції державного регулювання сільського розвитку. Цей закон повинен визначити цілі, принципи, завдання та спрямованість державної регіональної політики на підтримку збалансованого розвитку сільських територій, особливо депресивних і глибокодепресивних, передбачити засади партнерства держави і сільських регіонів, інструментарій та види державної підтримки регіонального розвитку, механізм її надання, чітко розподілити повноваження суб'єктів регіональної політики. Основоположним постулатом даного закону, на наш погляд, повинно бути урахування рівня та особливостей розвитку сільських територій за основними компонентами сільського розвитку при формуванні та реалізації державної регіональної політики.

Законом також повинно бути передбачено фінансове забезпечення державної регіональної політики, унормовано планування та прогнозування сільського розвитку, що має базуватися перш за все на довгостроковій стратегії розвитку держави в цілому. Більш детально ієрархія пріоритетів регіонального розвитку повинна знайти своє відображення у спеціальному пакеті законів (рис. 1), де мають бути визначені його правові, економічні та організаційні засади, встановлено загальний порядок розроблення, схвалення і виконання документів про пріоритети регіонального розвитку.

На наш погляд, магістральним напрямом концептуальної переорієнтації механізму здійснення аграрної реформи в контексті подолання депресивності сільських територій України є зміщення акцентів державної регіональної політики з бюджетно-регуляторної площини в місцево-самоврядну. У зв'язку з цим потребують внесення змін Закони України «Про місцеве самоврядування в Україні» та «Про місцеві державні адміністрації», зокрема в частині розширення відповідальності місцевих органів влади за регіональний і місцевий розвиток та надання їм відповідних повноважень і можливостей для їх виконання.

У зв'язку з цим потребують внесення змін Закони України «Про місцеве самоврядування в Україні» та «Про місцеві державні адміністрації», зокрема в частині розширення відповідальності місцевих органів влади за регіональний і місцевий розвиток та надання їм відповідних повноважень і можливостей для їх виконання. При цьому основні принципи державного регулювання аграрного сектору повинні базуватися на мінімальному прямому втручанні державних органів у ринковий механізм та опосередкованому

впливі на розвиток соціально-економічних і екологічних процесів за допомогою встановлених державою економічних важелів.

Місцеве самоврядування може усунути інституційні та юридичні перешкоди і заохочує інноваційні форми вирішення місцевих проблем. Заходи з розвитку депресивних сільських територій за участю громадян дозволяють планувати діяльність у відповідності до специфічних потреб місцевого населення. Лише на цій основі може відбутися злам тих негативних тенденцій, що мають сьогодні місце у сільському господарстві нашої держави та розпочатися становлення процесів, пов'язаних з формуванням інституційних засад відродження українського села [3; 4; 5].

Але існуюча в Україні система місцевого самоврядування на сьогодні не задовольняє потреб суспільства [6]. Функціонування місцевого самоврядування у більшості територіальних громад не забезпечує створення та підтримки сприятливого життєвого середовища, необхідного для всебічного розвитку людини, її самореалізації, захисту її прав, надання населенню якісних і доступних адміністративних, соціальних та інших послуг, які пропонуються органами

місцевого самоврядування, виконавчими органами, створеними ними установами та організаціями на відповідних територіях. Перед місцевим самоврядуванням [4] сільських територій постали виклики, які потребують ефективного та швидкого реагування: тенденції до погіршення якості та доступності публічних послуг, складна демографічна ситуація у більшості сільських територіальних громадах, ризик виникнення техногенних катастроф в умовах обмеженості фінансових ресурсів місцевого самоврядування для інвестицій в інфраструктуру, відсторонення місцевого самоврядування від вирішення питань у сфері земельних відносин, посилення політичної та соціальної напруги. Зазначені виклики посилюють проблеми інституційного характеру, що також потребує реформування місцевого самоврядування та територіальної влади. Тому, виходячи з цілей і пріоритетів регіонального розвитку, необхідно створити законодавчу основу для реалізації права сільських територіальних громад на добровільне об'єднання для поліпшення інфраструктури сільських територій з метою надання послуг та забезпечення транспортної доступності; законодавчо врегулювати систему адміністративно-територіального устрою; створити законодавчу основу для реалізації права комунальної власності територіальних громад; розробити дієвий механізм участі громадськості у виробленні органами місцевого

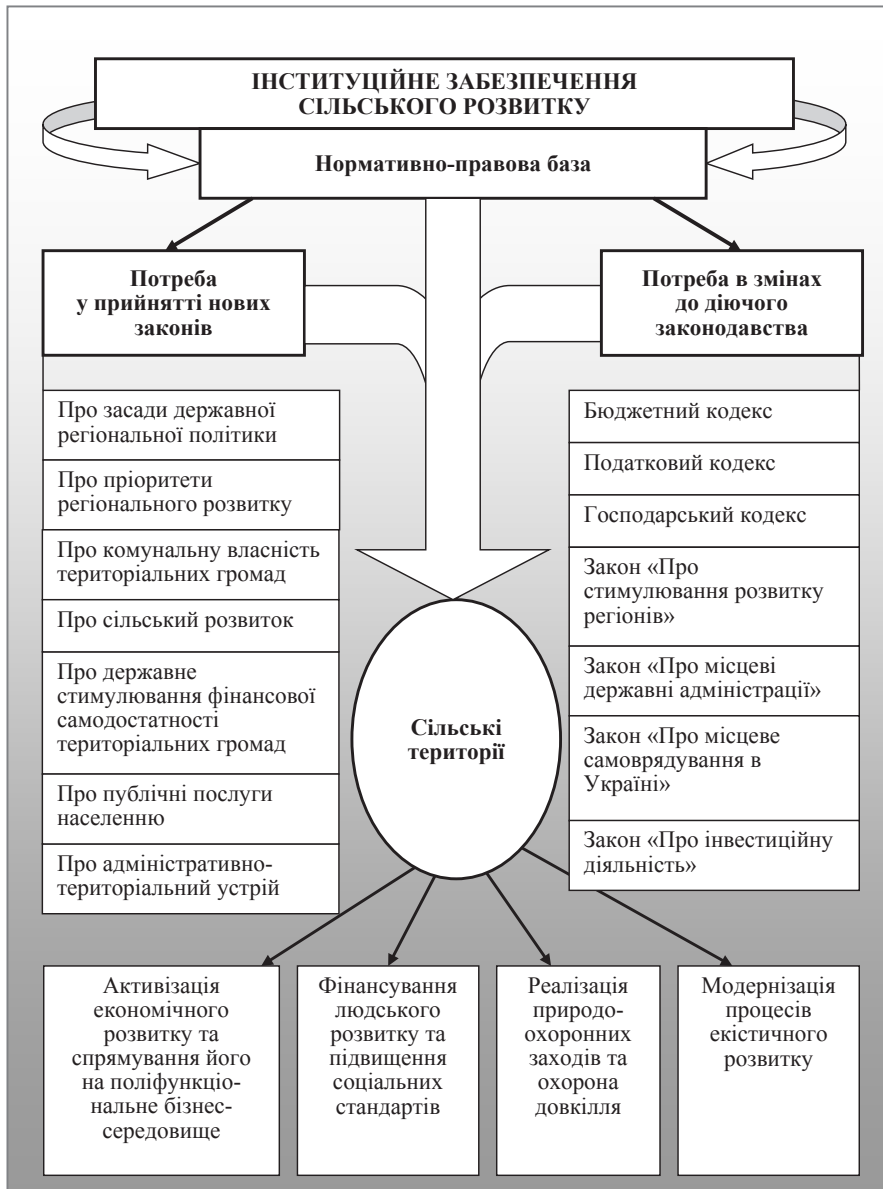


Рис. 1. Інституційне забезпечення сільського розвитку

самоврядування важливих управлінських рішень, зокрема в питаннях прийняття стратегії розвитку громади, генеральних планів розвитку селищ, сіл.

Громадська участь стала важливим і невід'ємним принципом управління розвитком сільських територій. Цей принцип передбачає, що успішність проєктів сільського розвитку перебуває у прямій залежності від зацікавленості участі місцевого населення у формулюванні цілей, розробці заходів та реалізації даного проєкту.

Громадська участь служить низці цілей:

сприяє виробленню програм сільського розвитку, що враховують потреби місцевого населення і його досвід;

- сприяє ідентифікації місцевого населення з програмами сільського розвитку через участь у їх розробці та реалізації;

- дає можливість різним соціальним групам висловлювати свої інтереси.

Особливої уваги потребує Закон «Про сільський розвиток», прийняття якого дозволить перемістити фокус державної регіональної політики у площину сільського розвитку, що передбачає розробку та впровадження локальних стратегій розвитку на основі раціонального використання місцевих ресурсів, формування конкурентного багатогалузевого і багатокладного сільського господарства, диверсифікованої сільської економіки за рахунок нарощування людського і соціального капіталу, розвитку партнерства держави, бізнесу і громади. Це дозволить створити нову систему управління сільським розвитком, стабілізувати демографічну ситуацію і зупинити міграцію працездатної молоді на сільських територіях, збільшити доходи сільського населення і доступність базових послуг, покращити якість і умови життя та праці сільського населення, підвищити ініціативність та відповідальність сільських територіальних громад.

Вивчаючи досвід зарубіжних країн з питання подолання територіальної депресивності, оскільки власного досвіду країна не має, можна дійти висновку, що запропонована регіональна політика у цих країнах спирається не на нормативно-наукові підходи, а на суб'єктивні погляди і концепції, що формують напрям регіональної стратегії. Передусім цьому «постановка діагнозу» депресивності окремих локальних територій.

Важливим аспектом стимулювання розвитку депресивних регіонів є наукове обґрунтування шляхів удосконалення існуючої методики моніторингу та оцінки рівня соціально-економічного територіального розвитку, які повинні включати розширення кола основних показників розвитку та підбір методів побудови моделі визначення фактичного стану території з урахуванням динамічної природи розвитку, ймовірних явищ, катастроф, нечітких множин параметрів поведінки тих або інших факторів територіальної депресії.

Таким чином, для розробки дієвих інституційних механізмів сільського розвитку необхідно проводити діагностування і ранжування сільських територій, тобто визначити їх статус, враховуючи відповідні показники функціонування, розміри яких значно нижчі середніх по країні, та розробити і запровадити спеціальні програми подолання депресивного стану сільських територій. Відповідно до отриманих результатів розрахунків можна зробити висновки, що програми сільського розвитку для кожної групи сільських територій та програми розвитку депресивних сільських територій будуть суттєво відрізнятися.

У регіонах з переважно аграрною спеціалізацією сільської території, сприятливими природними, кліматичними та соціальними умовами розвитку необхідно застосовувати більш розширений діапазон заходів, які спрямовані на стимулювання розвитку сільського господарства, диверсифікацію аграрної діяльності та підвищення рівня і якості життя сільського населення. Програми сільського розвитку у цій групі регіонів потрібно сфокусувати на таких напрямках:

- диверсифікація сільської економіки, розширення сфер діяльності, підвищення доходів селян за рахунок ефективної організації сільськогосподарських підприємств різних форм власності, фермерських підприємств і господарств населення;

- сприяння розвитку маркетингової інфраструктури аграрного ринку і вільному доступу середніх і малих товаровиробників до ринку збуту сільськогосподарської продукції;

- забезпечення створення системи гарантування прав власності на землю та інфраструктури ринку землі;

- удосконалення системи платежів за землю;

- збалансований розвиток сільського господарства та регіонально значущих галузей;

- формування і розвиток місцевого самоуправління територіальних громад [3];

- залучення населення до розробки програм місцевого розвитку;

- запровадження пільгової системи фінансування і кредитування сільського населення;

- розвиток зеленого туризму, який сприяє вивченню національних традицій і спадщини.

Для сільських територій з ефективною аграрною економікою, з приміським розвиненим сільським господарством, сприятливими соціальними умовами розвитку сільської місцевості, яка характеризується високою щільністю сільського населення, розвинутою соціальною та інженерною інфраструктурою, високопродуктивним сільськогосподарським виробництвом політика розвитку сільських територій повинна проводитися за такими напрямками:

- підтримка високорентабельного сільськогосподарського виробництва, яке орієнтується на виробництво високоякісної сировини і продовольства для забезпечення міських жителів продуктами вітчизняного виробництва;

- розвиток бізнес-середовища, формування виробничих і обслуговуючих кооперативів за сприяння територіальних громад, що дозволить створити нові робочі місця у сільській місцевості;

- розробка і впровадження програм екологічного сільськогосподарського виробництва та органічного землеробства;

- створення умов для реурбанізації, підтримка сільських інфраструктурних проєктів;

- вдосконалення правового поля земельних відносин, контроль за раціональним використанням сільськогосподарських угідь;

- підтримка промислової та інфраструктурної субурбанізації, яка сприяє диверсифікації сільськогосподарського виробництва та розвитку і стабілізації ринку праці сільських територій;

- збереження та відновлення природних ландшафтів сільської місцевості, розвиток екологічно орієнтованого сільськогосподарського виробництва, підвищення сталості екосистем, збереження і відновлення родючості земель, питної води та рекреаційних ресурсів [7; 8].

Регіони з соціальними проблемами та занепадом сільськогосподарського виробництва, на яких відбу-

вається зниження якості людського капіталу і наростає міграція, потребують відповідної спеціальної соціально-демографічної та економічної політики:

- запровадження державної підтримки багатодітних сімей;
- надання додаткових ресурсів для малозабезпечених верств населення;
- раціональна міграційна політика, створення відповідних умов для переселення у сільську місцевість;
- створення регіональних фондів для підтримки сільського розвитку і подолання депресивності сільських територій;
- підтримка та розвиток традиційних видів сільськогосподарських виробництв, які характерні для даних депресивних територій;
- запровадження програм пільгового фінансування виробничих і обслуговуючих кооперативів;
- укріплення і розвиток лісового господарства, створення пільгових умов для розміщення в сільській місцевості деревообробних підприємств;
- субсидування соціальних інфраструктурних систем.

Для збереження освоєних сільських територій та запобігання втрати сільськогосподарських ландшафтів доцільно розробляти і застосовувати спеціальні програми з розвитку депресивних територій. Підготовка регіональних програм сільського розвитку, з урахуванням специфіки та проблем кожної сільськогосподарської території, повинна стати підґрунтям для формування повноцінної інституційної бази сільського розвитку на рівні держави.

Перспективним напрямом інноваційного розвитку економіки депресивних сільських територій є створення виробничих кооперативів на рівні територіальних громад та виробництво екологічно чистої сільськогосподарської продукції, що потребує розробки відповідних державних і регіональних програм.

Висновки з проведеного дослідження. Проведене дослідження дозволило визначити інституційне середовище сільського розвитку в більш конкретизованому вигляді, яке варто розглядати як інфра-

структуру, що покликана сприяти модернізації і реструктуризації виробничої діяльності сільськогосподарських підприємств, застосуванню інноваційних розробок у господарській діяльності, формуванню позитивного іміджу сільськогосподарських товаровиробників, дбайливому використанню принад сільської місцевості, створенню привабливих і якісних умов праці та життя для населення.

Необхідність правового врегулювання депресивності не районів, а саме сільських територій обумовлюється тим, що зміщення управлінських акцентів на користь органів місцевого самоврядування потребує посиленої уваги до моніторингу реального стану та перспектив нарощування потенціалу кожної таксономічної одиниці субнаціонального рівня.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Розвиток сільських територій в системі євроінтеграційних пріоритетів України : [монографія] / НАН України. Ін-т регіональних досліджень ; наук. ред. В.В. Борщевський. – Львів, 2012. – 216 с. (Серія «Проблеми регіонального розвитку»).
2. Чайка В. Політика устійного розвитку сільських територій ЕС / В. Чайка, Н. Леонова // *Международ. с/х журнал.* – 2008. – № 1. – С. 11-17.
3. Щербатюк В.В. Підвищення ролі місцевих громад у розвитку сільських територій / В.В. Щербатюк // *Вісник аграрної науки.* – 2006. – № 11. – С. 77-79.
4. Децентралізація та ефективне місцеве самоврядування: навчальний посібник для посадовців місцевих та регіональних органів влади та фахівців з розвитку місцевого самоврядування. – Київ : ПРООН / МПВСР, 2007. – 269 с.
5. Мельниченко В.І. Інституційний розвиток на рівні регіону : навчально-методичний посібник для самостійного вивчення дисципліни / В.І. Мельниченко. – К. : НАДУ, 2009. – 88 с.
6. Інституційний розвиток місцевого самоврядування в умовах державно-управлінських реформ : наук. розробка / авт. кол.: І.В. Козюра, А.О. Краснейчук, Ю.Г. Іванченко та ін. – К. : НАДУ, 2012. – 60 с.
7. Ковальова О.В. Особливості управління екологічною безпекою сільських територій / О.В. Ковальова // *Економіка АПК.* – 2007. – № 2. – С. 136-139.
8. Ковальова О.В. Теоретичні аспекти екологічної безпеки сільськогосподарських територій // О.В. Ковальова // *Агроінком.* – 2006. – № 5-6. – С. 151-154.

УДК 332.145

Черемісіна Т.В.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту
Бердянського державного педагогічного університету*

КОНЦЕПЦІЇ ТЕРИТОРІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ

Стаття присвячена аналізу концепцій розвитку міського середовища. Розглянуто періодизацію розвитку концепцій планування міст ХХ ст. – поч. ХХІ ст. та визначено сучасні концепції розвитку міста. Аналіз реалізації концепцій міського середовища дозволили відстежити їх розвиток. Зроблено висновок, що кожен з авторів вивчали розвиток сучасних міст з точки зору різних понять, що, в свою чергу, є основою для різних концептуальних чинників. Визначено, що міста повинні практикувати розробку конкретних маркетингових завдань з чітким контролем за їх виконанням, які мають створити ґрунтовний план розвитку. Визначено, що сьогодні є теоретична основа для організації соціального та економічного розвитку, але немає нової професійної практики маркетингового планування територіального розвитку.

Ключові слова: концепція, соціально-економічний розвиток, планування, місто.

Черемисина Т.В. КОНЦЕПЦИИ ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

Статья посвящена анализу концепций развития городской среды. Рассмотрено периодизацию развития концепций планирования городов ХХ в. – нач. ХХІ в. и определены современные концепции развития города. Анализ реализации концепций городской среды позволили отследить их развитие. Сделан вывод, что каждый из авторов изучали развитие современных городов с точки зрения различных понятий, что, в свою очередь, является основой для различных концептуальных факторов. Определено, что города должны практиковать разработку конкретных маркетинговых задач с четким контролем за их выполнением, которые должны создать основательный план развития. Определено, что сегодня есть теоретическая основа для организации социального и экономического развития, но нет новой профессиональной практики маркетингового планирования территориального развития.

Ключевые слова: концепция, социально-экономическое развитие, планирование, город.

Cheremisina T.V. THE CONCEPT OF TERRITORIAL DEVELOPMENT

The article analyzes the concept of the urban environment. Considered periods of urban planning concepts XX century – early XXI century. Defined the modern concept of development. Cities have to practice to develop specific promotion tasks with clear control of their implementation, which should create a comprehensive plan and included in an analysis of its performance or non-performance (for reasons that have led to a different result). This is the concept of development. In the literature, there are many concepts to the study of cities. Analysis of the implementation of the concepts of urban environment allows to follow their development. In modern Ukraine for most regions characterized precedents urban development, the nomination of ideas, making interactions with solving regional problems. After analyzing the scientific literature, conclude that each of the study authors examined the development of modern cities in terms of different concepts and, in turn, are the basis for various conceptual factors. But, in our view, the city's economy will develop effective only if it is based on the concept of territorial marketing lie, which requires a modern, competitive and attractive for foreign entities town. Determined that today there is a theoretical basis for the organization of social and economic development, but no new professional practice of marketing planning.

Keywords: concept, social and economic development, planning, city.

Постановка проблеми. Міста повинні практикувати розробку конкретних завдань просування з чітким контролем їх виконання, які мають створювати більш комплексне планування та включати у себе аналіз його виконання чи невиконання (причини, які призвели до того чи іншого результату). Мова йде про концепцію розвитку міста.

Концепція – це якесь поняття, спосіб розуміння чого-небудь. Концепція не тільки об'ємна, а й змістова сукупність поглядів щодо об'єкта (фрагмента) дійсності. Вона є не лише способом розуміння, а й тлумачення будь-яких явищ і процесів світу. Водночас концепція – це провідна ідея у системі теоретичних і методологічних знань (характеристик, параметрів). Вона органічно поєднує і реалізує пізнавальну й герменевтичну та методологічну функції, забезпечуючи суб'єкт знаннями про навколишню дійсність, методами і фактами пізнання, розробляючи схеми її тлумачення та пояснення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У науковій літературі існує безліч концепцій до вивчення розвитку міста. Концепція розвитку міста має розглядатися, насамперед, як ініціатива міської влади до консолідації зусиль основних суб'єктів соціально-економічного й суспільно-політичного життя міста у процесі узгодження подальших спільних дій у напрямку розробки та впровадження стратегічного

плану розвитку міста, у якому має бути передбачена низка цільових та комплексних програм розвитку міста за окремими напрямками, організаційно-правові заходи щодо їх реалізації та джерела фінансування.

Уперше окремі практичні аспекти міського життя стають об'єктом аналізу у соціології міста, яка почала формуватися у 20-30-ті роки ХХ ст. у зв'язку з емпіричними дослідженнями міста у США за типологією людських угруповань. Історія міського планування спирається на історію містобудування, багату протиборством різних теорій і моделей проектування забудови міст, особливо бурхливо формувалися на перших етапах стрімко розвивається у всьому світі процес урбанізації.

Регламентування щільності забудови було однією з головних тем перших європейських містобудівних концепцій на початку ХХ ст., що знайшло відображення у доктрині Міжнародних конгресів сучасної архітектури (CIAM), сформульованої і викладеної в Афіньської хартії (1933 р.), що послужила основою сучасного європейського планування міського розвитку [1].

Тоді ж набула поширення ідея «міста-саду», що передбачало будівництво навколо великих міст самостійних міст-супутників з певними можливостями для зайнятості. Для цього міста-супутники оточу-

валися «зеленими поясами» і «буферними» зонами. Концепція «міста-саду» була реалізована у багатьох країнах Західної і Східної Європи [2]. Місто-сад Роберта Е. Говарда – своєрідний різновид ідеального міста, заснованого на гуманістичних принципах співіснування, врахуванні зручності людини і її неясних екзистенціальних інтенцій «близькості до землі». Поруч із ідеями Е. Говарда розвитку міста сприяв концептуальний проект «Промислового міста» (Industrial City), що належить французькому архітектору Тоні Гарньє.

Ідея міста-саду Е. Говарда і досвід концепції «Промислового міста», що зародилися перед Першою світовою війною, намітили майбутній чіткий розподіл типів розселення на «урбаністичне» й «дезурбаністичне», який найгостріше проявив себе у 20-30 рр. у СРСР [3, с. 11-17].

Проте вже в 70-х роках минулого століття відбувся перехід від містобудівних проектів до планування соціально-економічного розвитку міст. Саме в кінці 1970-х років почалася розробка планів економічного і соціального розвитку, що, власне, і можна вважати переходом від містобудівних концепцій і проектів планування та забудови населених місць безпосередньо до соціально-економічному плануванню міського розвитку. З'явився ряд методичних рекомендацій щодо комплексного економічного і соціального розвитку міст.

У кінці ХХ ст. під впливом бурхливо розвивається процес глобалізації, коли міста опинилися у епіцентрі міждержавної конкурентної боротьби за інвестиції, робочу силу, матеріальні та фінансові ресурси. Це стало прямим наслідком їх перетворення у самостійні суб'єкти економічного життя і зажадало вироблення власної соціальної та економічної політики. Ці процеси стали початком концепції стратегічного планування міського розвитку [4, с. 55-72]. Багато міст у цей час звернулися до зарубіжного досвіду стратегічного планування.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати дослідження, яке полягає у проведенні аналізу концепцій розвитку міського середовища.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналіз впровадження концепцій розвитку міського середовища дозволяє прослідкувати їх розвиток (табл. 1).

У сучасній Україні для більшості регіонів характерні прецеденти концепції розвитку міст, висування власних ідей, вироблення способів взаємодії з вирішення регіональних проблем [5, с. 189-199].

Проблема розвитку міст турбувала дослідників і раніше, зокрема Дж. Форрестер [4] у 70-х рр. збудував імітаційну модель для аналізу еволюції типового американського міста. Але його модель не враховує багато факторів, які мають важливе значення у су-

часних умовах, такі як фінансові відносини та особливості перехідного процесу. Дж. Форрестер виділив наступні підсистеми у своїй моделі: населення, житловий фонд, підприємства.

Існують і інші роботи по дослідженню міст, автори яких розглядають проблеми і моделі міських територій на основі оптимізаційного підходу [5], досліджують функціонально-просторовий розвиток міста та досліджують функціонально-просторовий розвиток міста [6]. Розглянемо ці підходи детальніше.

У роботах О. Кугаєнко [5], В. Ресіна та Ю. Попкова [6] розглядаються проблеми і моделі міських територій на основі оптимізаційного підходу, відомі недоліки якого обмежують область застосування цих моделей рішенням приватних завдань розвитку міських територій, наприклад, оптимізація транспортних мереж і розміщення об'єктів сфери обслуговування.

На думку Н.В. Стачкової, вже стало очевидним, що розвиток міст відбувається не стільки завдяки залученню загальнодержавних ресурсів, скільки за рахунок раціональнішого використання місцевого природно-ресурсного, демографічного, виробничого і фінансового потенціалу, залучення ззовні приватного капіталу (національного і іноземного) [7, с. 35-39]. Автор під концепцією розвитку міста розуміє раціональне використання місцевого природно-ресурсного, демографічного, виробничого і фінансового потенціалу, залучення ззовні приватного капіталу (національного і іноземного).

У найзагальнішому вигляді стратегії розвитку будь-якого міста спрямовані насамперед на досягнення конкурентоспроможності: міста у цілому як місця для життя і господарської діяльності, пріоритетних галузей міського господарства і у цілому соціальної сфери міста.

Загальний підхід до формування стратегії розвитку міста може бути представлений таким чином: оцінка умов, у яких буде проходити розвиток міста; узгодження цілей розвитку міста та його позиціонування за основними напрямками; координація програм міського розвитку із загальною стратегічною лінією; розробка механізму оцінки результатів розвитку міста [7, с. 80].

В.О. Петрухін пропонує концепцію триконтурної системи управління розвитком регіону (міста) [8]. Концепція розроблена і застосовується автором у додатку до проблем управління підприємства.

Також загальне те, що визначення цілей відбувається усередині системи, на думку П.К. Анохіна [9, с. 5-61], але управління за постійно протікаючими процесами примушує вибудовувати постійні структури, а з обмеженості ресурсів – виключати надмірність.

Узагальнено, що концепція триконтурної системи управління розвитком регіону (міста) є систематично розробленою та відповідає вимогами розвитку не

Таблиця 1

Періодизація розвитку концепцій планування міст

Етап	Хронологічні рамки	Ідея концепції	Автор
1 етап	початок ХХ в	Містобудівні концепції: - Концепція «міста-сад»; - Концептуальний проект «Промислового міста»; - Концепція районного розпланування.	Тоні Гарньє, Р. Шмідт, Патрік Аберкромбі, Е. Говард
2 етап	1970-і роки	Концепція планування соціально-економічного розвитку міста	Г. Мінцберг, М. Портер, Т. Санталайнен, М. Тодаро, П. Друкер, М. Мескон
3 етап	кінець ХХ – поч. ХХІ ст.	Концепція стратегічного планування міського розвитку	В.О. Баринів, Б. Валетта, О.С. Виханський, А.Т. Зуб, Б.М. Кузик, Ю.Н. Лапигін, Р.А. Фатхутдінов, А.Л. Гапоненко

тільки міст, але й підприємств. Важливо те, що автор у соціально-економічній системі важливими компонентами вважає визначення цілей, засобів, прийомів і правил їх досягнення і систему реалізації.

З точки зору соціологічних підходів, місто розглядається як публічно-правова одиниця, що поєднує у собі різномасштабні суспільні агрегати для виконання вищих соціальних функцій на основі самовідновлення. Носієм закономірностей динаміки розвитку міста виступає місцеве співтовариство – міська громада [10, с. 31-37]. Таким чином, у концепції з точки зору соціологічних підходів механізм розвитку полягає у взаємодії виробничих відносин соціальної структури міста щодо вироблення господарської політики спільноти.

Привабливість іміджу міста, пише у своїх наукових працях І.С. Важеніна пов'язана з особливими рисами, властивими їй і що гарантують конкурентні переваги [11, с. 82-98]. Концепція привабливості іміджу міста, ґрунтується на конкурентних перевагах, які покладені в основу розвитку будь-якого міста.

Кожен регіон (місто) покликаний оцінити свої конкурентні позиції з тим, щоб зробити їх надбанням суб'єктів ринку, що може сприяти його залученню до здійснення програм розміщення і територіальної організації продуктивних сил. Таку точку зору має Р.І. Шніпер [12, с. 3-24].

У сучасних умовах активізації процесів глобалізації і регіоналізації посилюється міжрегіональна конкуренція міст. Під конкурентним ресурсом території розуміється сукупність можливостей на території, які володіють ринковою цінністю або сприяють залученню уваги цільових споживачів до регіону, підвищенню попиту на інші елементи регіону і можуть використовуватися у конкурентній боротьбі, вважає І.П. Черна [13, с. 15-24].

О.П. Кокіц, зазначає, що предметом управління саме розвитком міста з боку органів місцевого самоврядування є динамічні процеси формування стратегічних суб'єктів розвитку міської громади [14]. Саме на це має бути, на погляд автора, спрямована стратегія розвитку міста.

В умовах становлення ринкових стосунків органи державного управління потребують глибокого обґрунтування шляхів соціально-економічного розвитку міста різного ієрархічного рангу.

Російські науковці О.П. Соколов, В.О. Холопів [15, с. 36-41] наголошують на концепції сталого комплексного соціально-економічного розвитку міста, який називають складним процесом, здійснення якого вимагає дотримання певних принципів, головними з яких пропонуються вважати принцип адаптивності. На думку авторів, сталий розвиток території (регіону, міста) можна розуміти як динамічне нарощування показників росту, що поєднує інноватики стратегічного підходу з адаптивними здібностями території до зміни у результаті впливу зовнішніх і внутрішніх факторів.

Проблемним питанням соціально-економічного розвитку територіальних одиниць приділяють достатню увагу у своїх працях М.Ф. Аверкіна [19], розглядаючи розвиток міст з точки зору принципів стійкості, В.Н. Амітан [20], Л.А. Бакалова [21], О.М. Ісип [22], В.С. Занадворов [23], Ю.О. Мельник і О.В. Молодцов [24] у ході аналізу напрямів місцевого соціально-економічного розвитку у контексті муніципальної політики, а також під час визначення прав та повноважень місцевих рад щодо формування політики соціально-економічного розвитку громади малого міста, В.В. Мамонова [26], розкриваючи

теоретичні засади та прикладні аспекти управління територіальним розвитком, О.І. Амоша і К.В. Некрасова [26, с. 13-18] порушують цю проблему під час визначення загальних засад функціонування кластерів підприємств як основного напрямку вирішення існуючих проблем міста, а також питань місцевого соціально-економічного розвитку.

Аналізуючи західну науково-теоретичну літературу, привертає увагу концепція ключових факторів успіху (ключових компетенцій) міст і територій, на підставі розробок професора Гарвардського університету Р.М. Кантера [16].

Основоположником загальної теорії систем Л. фон Берталанфі називав планування міста проблемою, для вирішення якої необхідне використання системного підходу [17, с. 58]. Отже, системний підхід є найбільш дієвим у плануванні міської економіки, тому що тільки у дослідженні об'єкта як цілісної множини елементів у сукупності відношень і зв'язків між ними можна досягнути позитивних результатів.

Російські дослідники з проблем розвитку міської економіки І.Г. Майзлер та М.М. Щербінін [18, с. 20-26], пропонують побудову системної концепції міста, що відбиває взаємозв'язок всього різноманіття явищ міського життя.

Численні публікації по розвитку економіки міст присвячені маркетингу міста. О.П. Панкрухін до напряму розвитку міст відносить концепцію територіального маркетингу, яка орієнтована на підвищення привабливості території для інших країн або міст [27, с. 83-96]. Узагальнюючи сучасні концепції розвитку міста визначено, що концепція територіального маркетингу є досить ефективною, але, на жаль, мало використовується міською владою на сучасному етапі розвитку міст (табл. 2).

Таблиця 2

Сучасні концепції розвитку міста

Автор концепції	Основа концепції
В.І. Ресін, Ю.С. Попков	Концепція функціонально-просторового розвитку
Н.В. Страчкова	Концепція раціонального використання місцевого природно-ресурсного, демографічного, виробничого і фінансового потенціалу, залучення ззовні приватного капіталу (національного і іноземного).
В.О. Петрухін	Концепція триконтурної системи управління розвитком регіону (міста)
М. Вебер, В.Л. Глазичев, Л.О. Зеленов, О.М. Козлова	Концепція з точки зору соціологічних підходів механізм розвитку
І.С. Важеніна	Концепція привабливості іміджу міста
О.П. Соколов, В.О. Холопов	Концепція стійкого соціально-економічного розвитку міста
Р.М. Кантер	Концепція ключових факторів успіху міста та території
І.Г. Майзлер та М.М. Щербінін	Системна концепція міста
О.П. Панкрухін	Концепція територіального маркетингу

Висновки з проведеного дослідження. Проаналізувавши наукову літературу, доходимо висновку, що кожен із розглянутих авторів вивчають сучасний розвиток міста з точки зору різних концепцій і, у свою чергу, беруть за основу різні концептуальні фактори. Але, на наш погляд, міська економіка буде розвиватися ефективно тільки якщо у її основі буде

лежати концепція територіального маркетингу, якої вимагає сучасне, конкурентне та привабливе для зовнішніх суб'єктів місто.

Визначено, що на сьогодні існує теоретична база для організації соціально-економічного розвитку, але відсутня нова професійна практика маркетингового планування.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Руководящие принципы планирования устойчивого развития населенных пунктов и управления ими / ЕЭК. – Нью-Йорк, ООН, 1996. – 94 с.
2. Владимиров В. Теоретична спадщина української містобудівної школи / В. Владимиров, А. Пучков // Теорія та історія архітектури. – 1995. – Вип. 1. – С. 11-17.
3. Павлов М. Концептуальні аспекти регіонального розвитку / М. Павлов // Вісник Української Академії державного управління при Президенті України. – 2002. – № 1. – С. 189-199.
4. Форрестер Дж. Динамика развития города / Дж. Форрестер – М. : Прогресс, 1974. – 285 с.
5. Кугаенко А.А. Основы теории и практики динамического моделирования социально-экономических объектов и прогнозирования их развития. – 2-е изд. / А.А. Кугаенко. – М. : Вузовская книга, 2005. – 392 с.
6. Ресин В.И. Развитие больших городов в условиях переходной экономики (системный подход) / В.И. Ресин, Ю.С. Попков. – М. : УРСС, 2000. – 328 с.
7. Житкова Е.Л. Маркетинг города: перспективные направления совершенствования (на примере г. Тольятти) / Е.Л. Житкова // Маркетинг в России и за рубежом. – 2006. – №5. – С. 79-93.
8. Петрухин В.А. Концепция трехконтурной системы управления развитием региона / В.А. Петрухин // Современные социально-экономические и правовые проблемы Российской кооперации. – Ставрополь: СКИ БУПК, 2004. – Ч. 1. – 188 с.
9. Анохин П.К. Принципиальные вопросы общей теории функциональных систем / П.К. Анохин // Принципы системной организации функций. – М. : Наука, 1973. – С. 5-61.
10. Яременко Л.А. Развитие идей локальной та територіальної економіки / Л.А. Яременко // Регіональна економіка. – 2005. – №4. – С. 31-37.
11. Важенина И.С. Имидж и репутация территории как основа продвижения в конкурентной среде / И.С. Важенина // Маркетинг в России и за рубежом. – 2006. – №6. – С. 82-98.
12. Шнипер Р.И. Конкурентные позиции регионов и их оценка / Р.И. Шнипер // Регион: экономика и социология. – 1995. – № 1. – С. 3-24.
13. Черная И.П. Проблемы формирования общей стратегии развития приграничного региона на основе маркетингового управления конкурентными ресурсами / И.П. Черная // Маркетинг в России и за рубежом. – 2006. – №1. – С. 15-24.
14. Кокіц О.П. Назва Взаємодія стратегічних суб'єктів як предмет моделювання сценарію розвитку міста / О.П. Кокіц // Держава та регіони. – 2009. – № 3. – С. 99-102.
15. Соколов А.П. Устойчивое развитие муниципального образования в современных социально-экономических условиях: теория и практика вопроса / А.П. Соколов, В.А. Холопов // Местное самоуправление в Российской Федерации. – 2008. – №12. – С. 36-41.
16. Kanter R.M. Evolve! Succeeding in the Digital Culture of Tomorrow / R.M. Kanter // Harvard Business School Press. – Boston (Mass.), 2001. – 183 p.
17. Стратегический выбор города: научное обоснование и механизм реализации / под ред. В.Е. Рохчина, С.Ф. Жилкина. – СПб. : ИСЭП РАН, 1999. – 182 с.
18. Майзлер И. Системная концепция городской среды как инструмент стратегического планирования / И. Майзлер, М. Щербинин // Консультант директора. – 2003. – № 9. – С. 20-26.
19. Аверкина М.Ф. Суть развития городов на принципах устойчивости / М.Ф. Аверкина // Економічний форум. – 2013. – №1. – С. 86-95.
20. Амітан В. Формування концепції розвитку міст (теоретичний аспект) / В. Амітан, Ю. Денісов // Регіональна економіка. – 2002. – № 4. – С. 90-98.
21. Бакалова Л. Сталий розвиток міст: участь громадськості / Л. Бакалова // Вісник Національної академії державного управління при Президенті України. – 2008. – №2. – С. 223-230.
22. Ісип О. Територіальна громада як об'єкт і суб'єкт управління малим містом / О. Ісип // Вісник державної служби України. – 2007. – №3. – С. 65-71.
23. Занадворов В.С. Экономика города: ввод. курс: учеб. пособие / В.С. Занадворов, А.В. Занадворова. – М. : Академкнига, 2003. – 270 с.
24. Мельник Ю. Місцевий соціально-економічний розвиток: поради для депутатів місцев. рад та посад. осіб місцев. самовряд. / Ю. Мельник, О. Молодцов. – К. : Оріяни, 2004. – 120 с.
25. Мамонова В.В. Методологія управління територіальним розвитком: монографія / В.В. Мамонова – Харків: ХарPI НАДУ «Магістр», 2006. – 196 с.
26. Амоша О.І. Формування кластерної моделі соціально(економічного розвитку міста / О.І. Амоша, К.В. Некрасова // Економіка будівництва і міського господарства. – 2005. – Т. 1, № 1. – С. 13-18.
27. Панкрухин А.П. Территориальный маркетинг / А.П. Панкрухин // Маркетинг в России и за рубежом. – 1997. – №2. – С. 83-96.

УДК 339.13.029

Шевченко Н.В.

*старший викладач кафедри економіки та менеджменту
Черкаської філії ПВНЗ «Європейський університет»*

МАРКЕТИНГОВИЙ ПІДХІД ДО УПРАВЛІННЯ СИСТЕМОЮ ПРОДОВОЛЬЧОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕГІОНУ

У статті обґрунтовано причини, що зумовлюють необхідність застосування маркетингового підходу до управління системою продовольчого забезпечення регіону. Сформовано особливості маркетингового управління цієї системою, виділено ієрархічні рівні інтеграції маркетингу в систему управління сферою продовольчого забезпечення регіону. Визначено принципи управління нею відповідно до маркетингового підходу, розглянуто проблему впровадження стратегічного та індикативного планування в процес формування системи. Запропоновано систему основних показників оцінювання ефективності продовольчого забезпечення регіону.

Ключові слова: продовольче забезпечення регіону, маркетинговий підхід, стратегічне планування, продовольча безпека, комунікаційна взаємодія.

Шевченко Н.В. МАРКЕТИНГОВЫЙ ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ СИСТЕМОЙ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ РЕГИОНА

В статье обосновано причины, которые определяют необходимость применения маркетингового подхода к управлению системой продовольственного обеспечения региона. Сформированы особенности маркетингового управления системой продовольственного обеспечения региона, выделены иерархические уровни интеграции маркетинга в систему управления сферой продовольственного обеспечения региона. Определены принципы управления продовольственной сферой в соответствии с маркетинговым подходом, рассмотрена проблема внедрения стратегического и индикативного планирования в процесс формирования системы продовольственного обеспечения. Предложена система основных показателей оценивания эффективности продовольственного обеспечения региона.

Ключевые слова: продовольственное обеспечение региона, маркетинговый подход, стратегическое планирование, продовольственная безопасность, коммуникационное взаимодействие.

Shevchenko N.V. MARKETING GOING IS NEAR MANAGEMENT OF FOOD PROVIDING OF REGION SYSTEM

In the article grounded reasons which predetermine the necessity of application of the marketing going near the management of the food providing of region the system. The features of marketing management of the food providing of region the system are formed, hierarchical even integrations of marketing are selected in control system by a sphere food providing of region. Certainly principles of management a food sphere in accordance with marketing approach, the problem of introduction of the strategic and indicative planning is considered in the process of forming of the system of the food providing. The system of basic indexes of evaluation of efficiency of the food providing of region is offered.

Keywords: food providing of region, marketing approach, strategic planning, food safety, of communication co-operation.

Постановка проблеми. Необхідність використання маркетингового підходу при формуванні сукупності заходів регулювання системи продовольчого забезпечення як на макро-, так і на мезорівні визначається цільовими завданнями держави, серед яких одним із найважливіших є реалізація соціальних цінностей, зокрема збереження здоров'я людини, майбутніх поколінь і добробуту суспільства в цілому. Метою регулювання ринку продовольства є підвищення якості життя, зокрема якості харчування. Завданнями маркетингового впливу виступають стимулювання попиту, його формування, а також стимулювання виробництва продовольчих товарів, створення умов забезпечення їх якості і конкурентоздатності.

Ці завдання спрямовані на якісне задоволення потреб населення регіону в продовольстві, що дозволяє стверджувати про необхідність застосування маркетингових технологій в системі управління продовольчою сферою народного господарства. Пошук оптимального варіанту взаємодії між механізмами державного і ринкового регулювання економіки збагачує зміст управління. Сучасні вимоги мають більш високий рівень адаптованості результатів функціонування сфери продовольчого забезпечення до потреб суспільства та здатні змінювати парадигму управління.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретично-методологічні аспекти проблеми формування, функціонування та розвитку продовольчого ринку, продовольчого забезпечення та продовольчої безпеки регіону досліджуються у працях багатьох вітчизня-

них і зарубіжних економістів, зокрема І.О. Бланка, Є. Борисенка, А.В. Войчака, В. Гейця, Л. Дейнеко, Дж.Р. Еванса, Дж. Еткінсона, В.І. Губенка, А.В. Зозулева, С.М. Ілляшенка, Ф. Котлера, Ж.Ж. Ламбена, Т. Лінвуда, Ю.О. Лупенка, В.Я. Месель-Веселяка, А.Ф. Павленка, І.Л. Решетникової, П.Т. Саблука, К. Стейнінгера, С. Тангермана, О.М. Шпичака, В.В. Юрчишина, С.П. Ярошенка та ін.

Дослідженню проблем маркетингу продовольчого забезпечення присвячено роботи таких науковців: В.Г. Андрійчука, Г.В. Астратової, С.В. Близнюка, Н.В. Васюткіної, О.П. Гоголі, М.А. Горлачука, М.Д. Дацюка, Т.Г. Дудара, О.Б. Звягінцевої, Я.С. Ларіної, С.М. Кваші, Н.М. Козуба, М.В. Мозгової, А.В. Рябчик, П.Т. Саблука, Т.М. Сердюк, І.О. Соловйова, О.М. Шпичака. Проте потребують подальшого дослідження особливості управління продовольчим забезпеченням регіону шляхом застосування маркетингового інструментарію.

Постановка завдання. Метою статті є обґрунтування доцільності застосування маркетингового підходу до управління сферою продовольчого забезпечення регіону.

Виклад основного матеріалу дослідження. Маркетингове управління системою продовольчого забезпечення регіону визначено як сукупність методів, механізмів і технологій, за допомогою яких формуються напрямки регулювання економічних, соціальних, екологічних та інших процесів продовольчої сфери в цілях її стійкого розвитку і підвищення якості життя населення. Найважливішими особливостями па-

радігми управління системою продовольчого забезпечення на основі маркетингового підходу є:

1. Відмова від жорсткого впливу в управлінні. Головний важіль – стимулювання і взаємодія. Мета – розширене відтворення продовольчої сфери, що забезпечує якість життя населення, сталий розвиток, конкурентоздатність та інвестиційну привабливість галузей системи продовольчого забезпечення регіону.

2. Формування сутності проблеми продовольчого забезпечення регіону на перетині економічної, соціальної, організаційної, екологічної та інших взаємопов'язаних сфер визначає маркетинг в цій системі не просто як технологію дослідження та управління. Передусім це філософія, що вимагає орієнтації всієї системи управління продовольчою сферою на максимально якісне задоволення потреб груп населення в харчуванні, забезпечення вимог продовольчої безпеки і формування на цій основі конкурентних переваг регіону, зокрема й за рахунок комплексного вирішення проблем економічного, соціального, екологічного та іншого характеру, пов'язаних із задоволенням даної потреби, за рахунок ефектів, які виникають завдяки високому рівню продовольчого забезпечення регіону. Суб'єктами маркетингового управління системою продовольчого забезпечення регіону виступають законодавчі та виконавчі органи влади регіону, які стимулюють розвиток продовольчого ринку на основі узгодження інтересів і формування умов для реалізації конкурентних переваг господарюючих суб'єктів, що утворюють продовольчий ланцюжок [1]. Свою роль як суб'єкти маркетингового управління в системі продовольчого забезпечення відіграють безпосередньо й господарюючі організації (виробничі, торгові), впливаючи на ринок через технології маркетингу підприємства, формуючи програми асортиментної, цінової, збутової і комунікаційної політики, реалізуючи інструменти формування та управління попитом на свою продукцію, розробляючи і застосовуючи стратегії маркетингу партнерських відносин. Управлінський вплив у сфері продовольчого забезпечення чинять служби підтримки малого бізнесу і підприємництва, торгово-промислові палати, торгово-виставкові центри, міжрегіональні маркетингові центри, науково-освітні структури, спрямовуючи ресурсні потоки в сегменти сфери продовольчого забезпечення більш високих темпів розвитку і потенціалу.

Важливою особливістю маркетингового управління системою продовольчого забезпечення є двояка роль населення. З одного боку, все населення регіону

розглядається як об'єкт управління в системі продовольчого забезпечення; з іншого – як елемент системи населення, формуючи групи домогосподарств, громадських об'єднань, має різного роду важелі впливу на її рівноважний стан. По-перше, через величину ресурсних потоків зростання чи скорочення пропозиції робочої сили для сфер виробництва або розподілу робочої сили. По-друге, засобом змін структури споживання, в тому числі за рахунок власного виробництва. По-третє, через зростаючу активність неформальної структури споживчого товариства в мережі Internet, інформаційний вплив яких грає роль масштабних комунікаційних мереж, формуючи структуру попиту, лояльність і параметри поведінки споживачів. По-четверте, через вплив різного роду груп громадського руху захисту прав споживачів.

Таким чином, суб'єктний склад системи управління сферою продовольчого забезпечення на основі маркетингового підходу є неоднорідним за рівнями, причому ступінь маркетингового впливу того чи іншого виділеного суб'єкта є різним і важко вимірюваним (рис. 1).

Інтеграція маркетингу в систему управління сферою продовольчого забезпечення проявляється на кожному із виділених ієрархічних зрізів.

На рівні державного управління через пріоритет стимулюючих та інформаційно-аналітичних методів, а також через безпосередні напрямки маркетингового регулювання продовольчого ринку відбуваються:

- сприяння інтеграції суб'єктів системи продовольчого забезпечення;
- розвиток конкурентного середовища, умов створення і реалізації конкурентних переваг суб'єктів продовольчого ринку регіону для формування привабливості продовольчої сфери регіону, в тому числі інвестиційної;
- інформаційний супровід функціонування ринку;
- просування продукції суб'єктів сільського господарства і харчової промисловості регіону;
- реалізацію ідей соціально-етичного маркетингу через різні програми соціального характеру та екологічну складову виробництва і споживання.

Прояв маркетингового характеру, що визначає параметри функцій та інструменти управління системою продовольчого забезпечення регіону, відбувається через долучення до складу суб'єктів, які впливають на ринок господарюючих організацій (їх об'єднань), і безпосередньо населення в структурі домогосподарств і різного типу груп. В сучасних умовах слід враховувати, що ці суб'єкти розвиваються за принципом самоорганізації і підлягають прямому регулюванню далеко не за всіма напрямками своєї діяльності. Важливо сформулювати на рівні регіонального управління розуміння того, які мотивуючі фактори, і сформувати систему стимулювання діяльності в заданих напрямках стійкого розвитку системи продовольчого забезпечення. Специфіка маркетингового управління полягає у формуванні принципів системи управління, узгоджуючи цільові установки впливу суб'єктів різного рівня і механізмів, які визначають несуперечність його реалізації і спрямованість на задані напрямки і параметри розвитку.

3. Система управління розвитком сфери продовольчого забезпечення регіону має багаторівневий характер



Рис. 1. Суб'єкти і об'єкти системи управління продовольчим забезпеченням регіону на основі маркетингового підходу

тер і будується на принципах класичного маркетингу (орієнтація кінцевих результатів функціонування системи на споживача; адаптація до змін зовнішнього середовища; цільова орієнтація і комплексність), доповнених групою принципів, актуальних для умов становлення економічного плюралізму і лібералізації громадського життя: дирижизму, партнерства, субсидарності, інноваційності, а також поєднання принципу свободи підприємництва з принципом соціальної справедливості.

Принцип дирижизму визначає переважне використання стимулюючих, економічних, координуючих методів управління. Принцип партнерства диктує правила взаємодії об'єктів і суб'єктів системи управління продовольчою сферою як юридично рівноправних партнерів. Принцип субсидарності формує вимоги до розподілу функцій регулювання між рівнями влади, виходячи із максимальної ефективності їх реалізації і забезпеченості фінансовими ресурсами. Дотримання принципу інноваційності передбачає формування механізмів та інфраструктури інноваційного середовища, яке сприяє розвитку нових форм виробничої організації, наукової, соціальної та іншої діяльності, поміж яких науково-виробничі кластери, технополіси, наукогради та ін.

4. Маркетинговий підхід до управління системою продовольчого забезпечення передбачає визначення цілей і завдань його розвитку на основі аналізу, в результаті якого виявлено потреби ринку, можливості виробництва, параметри поточного і перспективного попиту, визначено напрямки пропорційного розвитку конкурентного середовища та інших елементів ринкового механізму. Важливим інструментом у системі маркетингового управління ринком продовольства є стратегічне планування. На основі стратегії розвитку системи продовольчого забезпечення країни, регіону у формі цільових програм розробляють пріоритетні напрямки продовольчої сфери. Так, стратегічними напрями розвитку сільського господарства України на період до 2020 року визначено: збільшення обсягів виробництва сільськогосподарської продукції, розширення виробництва органічної продукції, збільшення експорту сільськогосподарської продукції, підвищення дохідності сільськогосподарського виробництва, підвищення продуктивності та оплати праці в сільському господарстві [2, с. 7–8]. Державні програми є основою розробки різного роду та рівнів виконання регіональних програм, які формують параметри розвитку систем і процесів продовольчого ринку із врахуванням специфіки регіону. Маючи всі ознаки територіальної системи, поміж яких цілісність, здатність до саморозвитку, адаптації до мінливих умов внутрішнього і зовнішнього середовища; маючи повний цикл відтворення, адаптовані важелі управління являються базовою одиницею розробки стратегій розвитку сфер і галузей продовольчого забезпечення і програм їх реалізації.

Впровадження в практику управління розвитком системи продовольчого забезпечення регіону фундаментальних принципів і методів стратегічного планування сприяє оптимальному використанню ресурсів, розвитку конкурентних переваг в умовах боротьби за інвестиції, формуванню іміджу і територіальному позиціонуванню в міжрегіональній і міжнародній співпраці [3, с. 46].

5. Механізмом координації інтересів державної системи і різних суб'єктів економіки виступає індикативне планування, як особлива форма планування на рівні регіонального маркетингового управління. Ця форма планування являє собою багатоетапний процес, який враховує розробку плану розвитку ре-

комендаційного характеру, доведення до суб'єктів господарювання його показників, стимулювання економічних агентів дотримання в своїй діяльності рекомендацій індикативного плану. Для формування індикативних показників розвитку регіонального ринку продовольчої продукції: цільових об'ємів виробництва, попиту, прогнозованого рівня цін, характеристик структури споживчого сектора ринку та іншого необхідним є чіткий механізм інформаційного супроводу ринку як елемент його маркетингового регулювання, сформований на інтеграції положень методології маркетингових досліджень і регіонального управління. Маркетинг на мезорівні регулювання продовольчого ринку, збагачуючи теорію і практику регіонального управління методами аналізу і специфічним інструментарієм, формує нову, чітку систему цільових завдань регулюючого впливу на ринок [4]. Такі завдання, як: підвищення ефективності сільського господарства, розвиток інфраструктури продовольчого ринку, підвищення якості продукції продовольчого комплексу визначають напрямки впливу, але не відображають управлінських цілей. Реалізація аналітичної функції маркетингу в системі регіонального управління дозволить, наприклад, визначити питому вагу місцевих товаровиробників і необхідний для завезення з інших регіонів продукції в структурі пропозиції на продовольчому ринку і ринку сільськогосподарської сировини, поточний і перспективний рівень конкурентоспроможності продукції, параметри платоспроможного попиту за групами населення та ін., тим самим формуючи цільові параметри програм регулюючого впливу на ринок.

6. Важливим аспектом інтегруючої ролі маркетингового управління розвитком системи продовольчого забезпечення регіону виступає тісний взаємозв'язок влади, бізнесу, науки та суспільства, в тому числі у вигляді форм державно-приватного партнерства. Для реалізації проектів на ринку продовольчих товарів, що представляє сферу загальних інтересів держави, бізнесу, науки та суспільства, ця форма взаємодії актуальна своєю ефективністю і є однією із сучасних концепцій маркетингу партнерських взаємовідносин [5, с. 28]. Прикладами успішної реалізації проектів державно-приватного партнерства у сільському господарстві є: 1) будівництво, експлуатація та управління іригаційними проектами у Бразилії, Індії, Перу, Марокко та Йорданії; 2) будівництво та управління мережами компаній «холодного ланцюгу» у Філіппінах, Індії, Мексиці та Пакистані; 3) будівництво, обслуговування та управління ринками для збуту фруктів, овочів та місцевої сільськогосподарської продукції у Філіппінах, Йорданії тощо; 4) будівництво та експлуатація зернових терміналів у морських портах Філіппін; 5) будівництво та експлуатація сільськогосподарських сховищ (зернових елеваторів, цукрово-перероблювальних заводів, заводів, що спеціалізуються на виготовленні добрив); 6) переробка відходів сільського господарства (гранулювання відходів у Молдові; переробка відходів на свинофермі у Словенії; віджимання цукрової тростини для отримання електроенергії в Уганді, о. Маврикій, Бразилії тощо) [6].

Структури управління, виступаючи розробниками або замовниками проекту, визначають його цільові завдання, обсяги необхідних ресурсів, якісні параметри реалізації, надають партнерам від сфери бізнесу різного роду податкові та інші пільги, площі, гарантії та ін. Партнери від приватного бізнесу у свою чергу здійснюють або фінансують реалізацію проекту на всіх його стадіях, беруть участь в отриманні при-

бутку та ін. Таке управління розвитком створює образ регіону в якості квазікорпорації і передбачає, що основу управління регіональними системами (зокрема забезпечення продовольством) формують методи менеджменту і маркетингу. Обґрунтуванням розробки проектів державно-приватного партнерства виступають методи кон'юнктурного аналізу, стратегічної сегментації і маркетингових досліджень для формування системи кількісних і якісних параметрів реалізації. Специфіка проекту визначає набір інструментів просування його ідей і продуктів, формування та управління попитом цільових сегментів, програм формування суспільної думки та інших необхідних маркетингових технологій.

7. Важливим механізмом регулювання регіонального продовольчого ринку на основі маркетингового підходу є нові форми і схеми комунікаційної взаємодії, цілю яких являються узгодження інтересів суб'єктів продовольчого ринку через активне включення представників бізнесу і широкої спільноти в процеси розробки і прийняття управлінських рішень [7, с. 289]. Процедурами й заходи такого рівня – це громадські слухання, переговорні платформи, громадська експертиза, міжвідомчі групи, експертна оцінка ризиків, громадський контроль та ін. Розвиток таких форм комунікаційної взаємодії суб'єктів продовольчого ринку регіону являється важливим стратегічним пріоритетом і конкретним інструментом маркетингу у розвитку партнерських відносин в системі продовольчого забезпечення [8].

8. Виконання функцій управління передбачає формування системи оцінних показників, бази порівняння і безпосередньо оцінку кількісних і якісних результатів впливу. Система продовольчого забезпечення регіону як об'єкт впливу формує необхідність кількісного і якісного обліку змін стану сфер виробництва, споживання і розподілу продовольчих товарів і сільськогосподарської сировини при оцінюванні ефективності цього впливу. Єдиним критерієм бажаного стану всіх сфер продовольчого забезпечення регіону визначено продовольчу безпеку, вимоги якої формують вектори і параметри стійкого розвитку галузей і сфер продовольчої системи. Однак параметри продовольчої безпеки держави та її регіонів часто залишаються поза сферою інтересів суб'єктів господарювання ринку і споживачів, являючись зоною відповідальності лише державних органів влади [9, с. 36]. Базовим завданням багатоаспектної проблеми забезпечення рівня продовольчої безпеки виступають високі темпи стійкого розвитку галузей системи продовольчого забезпечення, гармонізація умов їх діяльності в галузевій і територіальній диференціації, розвиток конкурентних переваг шляхом технологічного оновлення виробництва, удосконалення економічної, комерційної, соціальної та інших видів діяльності суб'єктів, формування знань, інформованості й зацікавленості споживача у цих питаннях. Поставлене завдання може бути вирішено в рамках особливої політики – маркетингового управління системою продовольчого забезпечення регіону. Поняття ж «ефективність» у відношенні до сфери забезпечення продовольством слід розуміти як «результативність» через систему показників, які характеризують стан продовольчої безпеки регіону і цільових параметрів розвитку галузей продовольчої сфери [10, с. 98]. З цією метою, пропонуємо використовувати таку систему показників: показники рівня і динаміки споживання основних продуктів харчування з урахуванням диференціації за групами на-

селення з різними доходами; показники потреби регіону, зокрема на душу населення, розрахованої на основі фізіологічних, медичних обґрунтованих для даного регіону норм споживання продовольчих товарів; показники рівня самозабезпечення регіону продовольством (за рахунок місцевого виробництва), в тому числі в розрізі основних продуктів споживання; показники динаміки і структури експортно-імпорتنних поставок продовольства на територію регіону; ступінь імпортозалежності регіонального ринку за основними продовольчими товарами; показники динаміки і структури міжрегіональних поставок продовольства в межах країни.

Висновки. Об'єктивність сучасного розширення сфер маркетингу обумовлена складною структурою управління системою продовольчого забезпечення, до складу якої входять як державні, так і недержавні суб'єкти управління. Це визначає необхідність форм поєднання державного і ринкового регулювання, побудованих на принципах індивідуального планування і пріоритетності напрямків розвитку. В таких умовах рішення формуються на основі розширеної інформації про кон'юнктуру ринку, а вплив на ринок носить переважно стимулюючий та інформаційно-орієнтований характер щодо виробництва і платоспроможного попиту, регулювання яких здійснюється за допомогою маркетингових технологій та інструментів. Комплексний характер вирішення проблеми продовольчого забезпечення дозволяє розглядати маркетинг з точки зору особливого підходу до управління продовольчою сферою. Комплексність у цьому випадку має визначальну роль в системі заходів регулювання продовольчого ринку і формує направленість на соціально-суспільний ефект функціонування системи продовольчого забезпечення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Сидоренко О.П. Продовольча безпека України неможлива без державного регулювання АПК [Електронний ресурс] // Економіст. – 2012. – 11 липня. – Режим доступу : <http://ua-ekonomist.com/216-prodovolcha-bezpeka-ukrayini-nemozhлива-bez-derzhavnogo-regulyuvannya-apk.html>.
2. Стратегічні напрями розвитку сільського господарства України на період до 2020 року / за ред. Ю.О. Лупенка, В.Я. Месель-Веселяка. – К. : ННЦ «ІАЕ», 2012. – 182 с.
3. Рябчик А.В. Організаційно-управлінські аспекти вдосконалення системи агромаркетингу в Україні / А.В. Рябчик // Науковий вісник НУБіП. – 2009. – Ч. 1, вип. 142. – С. 45–47.
4. Горлачук М.А. Особливості продовольчого маркетингу і прогнозування агропродовольчого ринку регіону [Електронний ресурс] / М.А. Горлачук. – Режим доступу : <http://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/6.2/115.pdf>.
5. Звягінцева О.Б. Особливості дослідження маркетингу продовольчих товарів / О.Б. Звягінцева // Економіка АПК. – 2010. – № 3. – С. 25–30.
6. Державно-приватне партнерство в сільському господарстві: міжнародний досвід та перспективи для України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ppp-ukraine.org/wp-content/uploads/2014/01/Edward-White-PPPs-in-Agriculture-for-Ukraine-UKR-1.pdf>.
7. Романов А.А. Маркетинговые коммуникации / А.А. Романов, А.В. Панько. – М. : Эксмо, 2006. – 432 с.
8. Стельмашук Н.А. Маркетингові стратегії на продовольчому ринку [Електронний ресурс] / Н.А. Стельмашук. – Режим доступу : http://library.donnueet.dn.ua/files/doc/trade/2013/36/4_6.pdf.
9. Резнікова О.С. Удосконалення механізму забезпечення продовольчої безпеки в Україні / О.С. Резнікова // Економіка АПК. – 2010. – № 5. – С. 35–38.
10. Сердюк Т.М. Концепція продовольчого маркетингу в контексті розвитку агробізнесу / Т.М. Сердюк // Вісник Сумського нац. аграрн. ун-ту. – 2011. – Вип. 6/2. – С. 96–100. – (Серія «Економіка і менеджмент»).

СЕКЦІЯ 6 ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

УДК 005.22:658.115.31

Ляшок Я.А.*кандидат технічних наук, доцент,
директор**Красноармійського індустріального інститута
Донецького національного технічного університета*

ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЖИЗНЕДЕЯТЕЛЬНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ В УСЛОВИЯХ ФОРМИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНО-ОРИЕНТИРОВАННОЙ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ

Статья посвящена исследованию влияния деструктивных факторов системы обеспечения жизнедеятельности населения на развитие экономики и изменение жизненного уровня населения Украины. В работе были выделены проблемы в системе обеспечения жизнедеятельности населения (ОЖН). Представлено обобщение причинно-следственных связей экономических дисбалансов системы ОЖН.

Ключевые слова: обеспечение жизнедеятельности населения, тарифная ставка, цена услуги, спрос и предложение, энергопотребление, дисбалансы.

Ляшок Я.О. ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЖИТТЄДІЯЛЬНОСТІ НАСЕЛЕННЯ В УМОВАХ ФОРМУВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ОРІЄНТОВАНОЇ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Статтю присвячено дослідженню впливу деструктивних факторів системи забезпечення життєдіяльності населення на розвиток економіки і зміну життєвого рівня населення України. У роботі було виділено проблеми у системі забезпечення життєдіяльності населення (ЗЖН). Представлено узагальнення причинно-наслідкових зв'язків економічних дисбалансів системи ЗЖН.

Ключові слова: забезпечення життєдіяльності населення, тарифна ставка, ціна послуги, попит і пропозиція, енергоспоживання, дисбаланси.

Liashok Y.A. LIFE SUPPORT OF THE POPULATION IN CONDITIONS OF UKRAINIAN SOCIALLY ORIENTED MARKET ECONOMY FORMATION

The article deals with the investigations of the population's life support destructive factors influence for economy development and changes of Ukrainian population living standard. Problems in the life support system were identified in this work. A generalization of causality economic imbalances of the life support system were identified.

Keywords: life support of the population, tariff rate, price of the service, supply and demand, energy consumption, imbalances.

Постановка проблеми. Стратегический курс государственной экономической и правовой политики Украины – формирование социально-ориентированной рыночной экономики – ставит задачу сделать своевременный выбор оптимального варианта того или иного тактического движения исходя из ситуации, которая реально складывается в стране. И, как представляется, такими главными приоритетами экономической политики украинского правительства должны становиться восстановление государственной управляемости экономики и создание благоприятных условий жизнедеятельности населения с целью повышения его трудовой активности.

Под социальной рыночной экономикой понимается вполне конкретный тип хозяйственной системы, возникший и укрепившийся в послевоенные десятилетия в индустриальных странах, главным образом в Западной Европе, и отличающийся исключительно высоким уровнем социального и экономического благосостояния граждан. Социальная рыночная экономика как особый тип хозяйственной системы характеризуется не просто высоким уровнем благосостояния населения. Ее отличает система социально-экономических институтов, которые направляют функционирование всех элементов этой системы на реализацию целей социальной справедливости, защищенности, высокого уровня и

качества жизни. Все это указывает на актуальность исследования вопросов обеспечения жизнедеятельности населения, а также условий формирования социально ориентированной рыночной экономики Украины.

Анализ последних исследований и публикаций. Вопросы социальной ориентации развития экономики Украины, решали выдающиеся отечественные ученые, среди которых: В.М. Геец, С.Ю. Глазьева, Э.И. Либанова, О.В. Новикова, В.В. Демериев, П.С. Ещенко, Н.А. Куцын, В.Ф. Зенковский, В.К. Лешанов, В.Л. Романов и др. [1-2]. Проблемам функционирования ЖКХ и отдельных его инфраструктурных отраслей, обеспечивающих жизнедеятельность населения, посвящены труды И.А. Александра, С.С. Аптекаря, Г.К. Губерной, В.М. Хобты, В.П. Полуянова и др. [3-17]. Однако остаются недостаточно раскрытыми вопросы социализации рыночных отношений Украины на базовом уровне обеспечения жизнедеятельности населения.

Постановка задачи. На основе изложенного можно сформулировать задачу работы, которая заключается в выявлении проблем формирования социально-ориентированной рыночной системы в Украине в контексте создания благоприятных условий жизнедеятельности населения с целью повышения его трудовой активности.

Изложение основного материала исследования. Уровень развития системы обеспечения жизнедеятельности населения (ОЖН) оказывает существенное влияние на состояние экономики в государстве, решение проблем социальной сферы, качество и уровень жизни человека. Право граждан на достаточный жизненный уровень и на безопасную для жизни и здоровья как естественную, так и искусственную среду обитания требует поиска инструментов, позволяющих создать соответствующие условия для ее сбалансированного развития. В современной Украине разбалансированность системы ОЖН достигла масштабов, при которых она становится существенным фактором проявления отклонений от равновесного состояния экономики и противоречит требованиям гуманистического развития общества.

Построение собственного формата социально-ориентированной рыночной экономики требует создания благоприятных условий для развития человеческого капитала, или в узком понимании – обеспечения роста уровня жизни населения и повышения его покупательной способности. Относительно последней, то она находится в обратной связи с индексом потребительских цен и количественно характеризует состояние дел с возможностью удовлетворить физиологические и социальные потребности.

В последние годы наблюдается устойчивая тенденция опережающего роста потребительских цен на услуги ОЖН относительно потребительских цен на другие категории товаров и услуг, а также уровня инфляции [8]. Так, по итогам октября 2014 г. при индексе потребительских цен 119,0% индекс инфляции по водоснабжению составил 147,4%, по канализации – 169,3%, по отоплению и снабжению горячей водой – 116,1%. За период с 2003 по 2012 г.г. наивысшие темпы прироста тарифов на услуги ОЖН отмечались также в 2009 г. (135,6%; 146,3%; 136,3% соответственно при индексе инфляции 115,9%).

Причины опережающего роста цен на услуги, обеспечивающие жизнедеятельность населения, скрыты в разбалансировании совокупного спроса и совокупного предложения. С одной стороны, спрос экономических агентов в Украине на услуги, обеспечивающие жизнедеятельность населения, остается условно-постоянным на фоне опережения темпов роста совокупного спроса по сравнению с темпами роста совокупного предложения. С другой, – значительная материалоемкость этих услуг и высокий удельный вес импортных энергоносителей (Украина в состоянии обеспечивать себя энергоресурсами не более чем на 40%) в структуре материальных расходов, а также поступательный рост цен на энергоносители ограничивают возможности производителей не только для расширения предложения, но и для его поддержания на достигнутом уровне. Если на рост индекса цен в основном влияют две группы факторов: факторы совокупного спроса и факторы совокупного предложения, то на рост цен на услуги ОЖН влияет также ценовой фактор на импортные энергоносители. Одним из основных факторов роста импорта энергоносителей в документе [9] называется сверхвысокая энергоемкость валового внутреннего продукта (0,89 кг у.т./\$), которая в 2-3 раза превышает средний уровень энергоемкости развитых стран мира.

Разбалансированность валютного рынка вызывает возникновение экономических дисбалансов между потребностями системы ОЖН в энергоресурсах и бюджетными возможностями. Высокая затратность валового внутреннего продукта страны снижает конкурентные позиции на мировых рынках и провоци-

рует дефицит свободных финансовых ресурсов, которые необходимы для структурных изменений и развития сферы ОЖН.

Структурные диспропорции национального хозяйства и растущий дефицит бюджета является ограничением бюджетного ассигнования в развитие отрасли. Так, доля финансирования ЖКХ составляет 2% в расходной части бюджетов, что отодвигает его на предпоследнее место в рейтинге бюджетных расходов. Более того, наблюдается устойчивая тенденция к сокращению доли расходов на финансирование ЖКХ в общей сумме бюджетных расходов.

Бюджетное ассигнование в развитие отрасли носит преимущественно характер намерений, а не реальных поступлений. Уровень комфортности жилья в Украине по состоянию на начало 2014 года характеризуется обеспеченностью водой и канализацией на 70%, центральным теплоснабжением – на 39%, а горячим водоснабжением – на 32% [10]. Низкий уровень оборудования жилья водопроводом, канализацией, отоплением, горячим водоснабжением свидетельствует о наличии дисбаланса между предложением и спросом на рынке услуг ОЖН. Недостаточные объемы финансового обеспечения системы ОЖН с одновременным ростом расходов производства является причиной растущего дефицита средств на обновление инфраструктуры и, как следствие, падения качества услуг. В итоге потребители фактически постоянно платят все более высокую цену за услуги все более низкого качества. Ускоряющийся темп роста потребительских цен на услуги, обеспечивающие жизнедеятельность населения на фоне постоянного падения качества этих услуг является проявлением экономических дисбалансов системы ОЖН «цена-качество».

Рост абсолютных тарифных ставок сопровождается в течение всего хода реформирования ЖКХ с целью перехода на полную оплату услуг населением, как это было продекларировано в Законе Украины. На протяжении длительного периода наблюдается опережение темпов роста тарифов над темпами роста платежеспособности населения. При таком опережении большая часть населения не сможет оплачивать услуги ОЖН, хотя также технически не сможет и сократить их потребление. Дальнейшее проявление дисбаланса «цена – покупательная способность потребителей» сопровождается ростом социального напряжения в обществе и сокращением платежеспособного спроса населения. Такая ситуация приводит к сокращению платежеспособного спроса населения и к возникновению дисбаланса «отпущенные – оплаченные услуги ОЖН», что является причиной высокого уровня дебиторской задолженности, связывающей финансовые ресурсы субъектов хозяйствования ОЖН. Убыточность или низкая рентабельность производства услуг ОЖН, как проявление дисбаланса «затраты – цена», характеризует негативно финансово-экономические аспекты хозяйствующего субъекта, ставит под сомнение прибыльность потенциальных инвестиций и повышает показатели уровня инвестиционных рисков. Это снижает инвестиционную привлекательность отрасли. Согласно данным Всеукраинской ассоциации частных инвесторов, если финансирование водно-канализационного хозяйства в большинстве областей Украины осуществляется на уровне 1,5-2 грн на душу населения, то реально отрасли нуждается в инвестициях порядка 250-500 грн на одного пользователя. Подобная проблемная ситуация наблюдается во всей системе ОЖН.

В экономической литературе получила широкое распространение идея «инвестиционной составля-

Таблиця 1

Обобщение причинно-следственных связей экономических дисбалансов системы ОЖН

№ п/п	Дисбалансы	Основные причины возникновения	Следствия	Уровень управления. Инструмент воздействия
1.	Динамика цен на услуги ОЖН – динамика инфляции	Высокий уровень материало- и энергоёмкости услуг ОЖН. Высокий удельный вес импортных энергоносителей в структуре расходов субъектов хозяйствования ОЖН и поступательный рост цен на них.	Опережающий рост потребительских цен на услуги, обеспечивающие жизнедеятельность населения, относительно уровня инфляции	Мезоуровень. Финансовое обеспечение инновационных потребностей системы ОЖН для перехода на альтернативные источники энергоносителей и альтернативные энергоресурсы
2.	Потребности системы ОЖН в энергоресурсах – бюджетные возможности	Разбалансированность совокупного спроса и совокупного предложения. Разбалансированность валютного рынка	Потребности системы ОЖН в энергоресурсах опережают бюджетные возможности.	Мезоуровень. Финансовое обеспечение инновационных потребностей системы ОЖН для перехода на альтернативные источники энергоносителей.
3.	Спрос – предложение услуг ОЖН	Структурные диспропорции национального хозяйства; разбалансирование совокупного спроса и совокупного предложения.	Предложение услуг ОЖН не обеспечивает потенциальный спрос. Низкий уровень комфортности жилья.	Макроуровень. Финансовое обеспечение инвестиционных потребностей системы ОЖН в повышении уровня комфортности жилья
4.	Цена – качество услуг ОЖН	Высокая доля импортных энергоносителей в структуре затрат. Отсутствие финансовых ресурсов на изменение технических возможностей для повышения качества услуг.	Несоответствие цены на услуги ОЖН уровню их качества.	Макроуровень. Финансовое обеспечение инновационных потребностей системы ОЖН в модернизации объектов ОЖН.
5.	Цена – покупательная способность потребителей	Превышение темпов роста потребительских цен на услуги ОЖН темпов роста реальной заработной платы	Опережающий рост потребительских цен на услуги ОЖН относительно уровня покупательной способности потребителей. Рост социальной напряженности.	Мезоуровень. Финансовое обеспечение инвестиционных потребностей системы ОЖН в повышении эффективности производства услуг ОЖН.
6.	Отпущенные – оплаченные услуги ОЖН	Сокращение платежеспособного спроса населения. Отсутствие финансового механизма снижения уровня задолженности.	Высокий уровень дебиторской задолженности, связывающей финансовые ресурсы субъектов хозяйствования ОЖН.	Микроуровень. Финансовое обеспечение инвестиционных потребностей системы ОЖН в повышении эффективности производства услуг ОЖН.
7.	Затраты – цена	Высокая затратность услуг ОЖН. Отсутствие стимулирующей модели тарифообразования на услуги ОЖН.	Доходы поставщиков услуг ОЖН ниже уровня экономически обоснованных затрат, включая инвестиционную составляющую	Микроуровень. Финансовое обеспечение инновационно-инвестиционных потребностей системы ОЖН в снижении затратоемкости услуг.
8.	Инвестиционные потребности – инвестиционная привлекательность.	Убыточность или низкая рентабельность производства услуг. Низкая инвестиционная привлекательность субъектов хозяйствования.	Значительная доля ветхих и аварийных объектов системы ОЖН	Микроуровень. Финансовое обеспечение инновационно-инвестиционных потребностей системы ОЖН в снижении затратоемкости услуг.
9.	Произведенные – потребленные услуги ОЖН	Потери при производстве и транспортировке услуг ОЖН	Падение качества услуг ОЖН. Высокий уровень экономически обоснованных затрат на предоставление услуг ОЖН.	Микроуровень. Финансовое обеспечение инновационно-инвестиционных потребностей системы ОЖН в повышении эффективности производства услуг ОЖН.
10.	Искусственная – естественная среда обитания человека	Значительная доля ветхих, аварийных и морально устаревших объектов системы ОЖН	Экологически небезопасная деятельность системы ОЖН	Микроуровень. Финансовое обеспечение инвестиционных потребностей системы ОЖН в повышении экологической безопасности объектов.
11.	Инвестиционные потребности – инвестиционные возможности.	Высокая затратность услуг ОЖН. Недостаточное бюджетное финансирование.	Дефицит свободных финансовых ресурсов, необходимых для структурных изменений и развития сферы ОЖН.	Микроуровень. Финансовое обеспечение инвестиционных потребностей системы ОЖН в снижении затратоемкости услуг.
12.	Использование ресурсов – современные технологические возможности системы ОЖН	Инновационная пассивность субъектов хозяйствования ОЖН	Низкая ресурсо- и энергоэффективность производства и поставки услуг ОЖН.	Микроуровень. Финансовое обеспечение инновационных потребностей системы ОЖН в повышении ресурсо- и энерго-эффективности производства и поставки услуг.

ющей тарифа». Эту составляющую предполагает компенсировать за счет снижения себестоимости услуг в результате сокращения уровня потребления энергоресурсов. При этом предельный уровень рентабельности, стоимость инвестиций и предельный срок действия инвестиционных программ до момента полного погашения обязательств по ним должны утверждаться Кабинетом министров. Безусловно, включение в тариф такой составляющей обеспечит рост инвестиционного потенциала хозяйствующих субъектов и снизит инвестиционные риски инвесторов. В то же время включение в тариф инвестиционной составляющей имеет ряд недостатков:

- во-первых, экономическая природа инвестиционной составляющей в тарифе идентична амортизации и означает двойную оплату потребителем инвестиционной активности поставщика услуг ОЖН;

- во-вторых, величина прибыли становится слабо эластичной к изменениям себестоимости, что, при ее колебаниях, может отрицательно сказываться на развитии субъектов хозяйствования ОЖН;

- в-третьих, это может спровоцировать спекуляцию на избыточном финансировании отрасли и неоправданное завышение тарифов на услуги ОЖН.

Из изложенного выше следует, что в результате проявления дисбаланса «инвестиционные потребности – инвестиционные возможности» возникает дефицит свободных финансовых ресурсов, необходимых для структурных изменений и развития сферы ОЖН.

Недостаточность финансирования и ресурсного обеспечения системы ОЖН обусловила значительное отставание фактического от необходимого уровня использования прогрессивных технологических процессов, достаточных для поддержания стандартов качества, надежности и безопасности обслуживания населения.

Вялотекущие процессы инновационных преобразований в отрасли привели к несоответствию действующей практики использования ресурсов для обеспечения жизнедеятельности населения современным технологическим возможностям. Результатом проявления этого фактора является низкая ресурсо- и энергоэффективность производства и поставки услуг ОЖН.

Необходимость активизации инновационно-инвестиционной деятельности системы ОЖН неоднократно подчеркивалась важнейшими официальными документами в рамках реформирования и развития ЖКХ. Стимулирование технической и технологической модернизации отрасли было поставлено одной из целевых задач Программы экономических реформ Украины на 2010–2014 гг.

Заявленные в программных документах мероприятия в рамках реализации стратегии инновационного развития системы ОЖН требуют значительного объема финансовых ресурсов. Определяющим фактором, тормозящим инновационную перестройку системы ОЖН, является отсутствие возможности получать необходимый объем финансовых ресурсов в нужное для этого время.

Фактически общий объем финансирования инновационной деятельности в производство и распределение электроэнергии, газа и воды в 2012 году составил 2,8 млрд грн. Причем удельный вес финансирования инновационного развития этого вида экономической деятельности за счет средств государственного бюджета сократился за период 2005 года по 2012 год с 6,6% до 0,6%. Местные бюджеты также не располагают достаточными средствами для

улучшения инвестиционного климата системы ОЖН в регионах. Расходы, связанные с финансированием инновационной деятельности этой сферы, в местных бюджетах планируются, как правило, в размере 15–20%, а фактически в 2012 году они составили 0,006% от общего объема финансирования

Таким образом, выявленные в процессе исследования экономические дисбалансы формируют проблемную ситуацию на мега-, макро, мезо-, микроуровнях. Принцип «создание благоприятной для физического здоровья среды жизнедеятельности» может быть реализован исключительно при условии устойчивого и сбалансированного развития всех элементов системы ОЖН на всех уровнях хозяйствования. В Украине это крайне затруднено в силу ряда причин эндогенной и экзогенной природы. При дальнейшем нарушении пропорций в результате деструктивных явлений система ОЖН может потерять устойчивость и возникнет угроза ее разрушения. Своевременное распознавание грядущей угрозы, направленное на предотвращение негативного развития событий, основано на оценке экономических дисбалансов системы ОЖН. Выполненное исследование позволило систематизировать причинно-следственные связи экономических дисбалансов и структурировать ускоряющийся процесс разбалансирования системы ОЖН на разных уровнях управления национальной экономикой (табл. 1).

Обобщение причинно-следственных связей экономических дисбалансов системы ОЖН позволило сделать следующий вывод. Характерные для современности неравновесные состояния системы ОЖН, проявляющиеся на всех уровнях управления народным хозяйством и приобретающие системный и долговременный характер, снижают качество ее функционирования и создают неблагоприятные физиологические условия жизнедеятельности населения. Это противоречит принципам социально-ориентированной рыночной экономики и представляет угрозу национальной безопасности государства.

Выводы из проведенного исследования. Из указанного выше можно сделать следующие выводы. Принцип «создание благоприятной для физического здоровья среды жизнедеятельности», как важнейший принцип социально-ориентированной рыночной экономики, может быть реализован исключительно при условии устойчивого и сбалансированного развития всех элементов системы ОЖН на всех уровнях хозяйствования. Создание и поддержание этого условия в Украине крайне затруднено в силу целого ряда причин эндогенной и экзогенной природы. Вместе с тем при дальнейшем нарушении пропорций в результате деструктивных явлений система ОЖН может потерять устойчивость и возникнет угроза ее разрушения. Своевременное распознавание грядущей угрозы, направленное на предотвращение негативного развития событий, основано на оценке экономических дисбалансов системы ОЖН.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Новікова О.Ф. Соціальна стратегія розвитку України: проблеми, можливості, перспективи / О.Ф. Новікова, В.П. Антонюк // Майбутнє України: стратегія поступу : моногр. – Донецьк : ТОВ «Юго-Восток, Лтд», 2008. – С. 66-79. – 303 с.
2. Новікова О.Ф. Соціальна орієнтація економіки: механізми державного регулювання : моногр. / О.Ф. Новікова, С.М. Грінєвська, Л.Л. Шамілева // НАН України. Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 2009. – 220 с.
3. Александров І.О. Формування інструментарію тарифної політики підприємства водогосподарського комплексу /

- І.О. Александров, О.В. Половян, М.Ю. Тарасова // *Економіка та право*. – 2010. – № 1(26). – С. 85-91.
- Аптекар С.С. Роль інфраструктури у здійсненні структурних реформ / С.С. Аптекар, Г.С. Воробйова // *Структурні реформи економіки: світовий досвід, інститути, стратегії для України* : моногр. – Тернопіль : Економічна думка, 2011. – С. 630-641.
 - Губерная Г.К. Преодоление рыночных разрывов в условиях функционирования ЖКХ: город и местное самоуправление / Г.К. Губерная // *Вісник ІЕПД НАН України*. – 2010. – № 1. – С. 9-13.
 - Хобта В.М. Проблеми забезпечення та використання водних ресурсів України / В.М. Хобта, О.Б. Заворотнева // *Розвиток сучасної логістики орієнтованої економіки* : зб. наук. праць Донецького державного інституту управління: Серія «Економіка»; Випуск 227. – Донецьк : ДонДУУ, 2012. – Т. XII. – С. 219-224.
 - Экономика и финансы предприятий коммунальной инфраструктуры: состояние и проблемы : моногр. / В.П. Полуянов, В.А. Воротынцев, Е.И. Полуянова, О.И. Черноус и др. ; под ред. д.э.н., проф. В.П. Полуянова. – Донецк : ООО «Східний видавничий дім», 2013. – С. 16-24, 76-90.
 - Україна у цифрах у 2013 році : [стат. зб.] / [ред. Осауленко О.Г., Забродський П.П.]. – К. : ДП «Інформаційно-аналітичне агентство», 2014. – 249 с. – (Держкомстат України).
 - Енергетична стратегія України на період до 2030 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://do.gendocs.ru/docs/index-1088.html>.
 - Соціально-демографічні характеристики домогосподарств України у 2012 році (за даними вибіркового обстеження умов життя домогосподарств України) Статистичний збірник. Київ – 2012 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://lugostat.lg.ua/files/zb_sots_demU_2012.pdf.

УДК 005.96:631.115.8(477)

Рудич Л.В.

*асистент кафедри управління персоналом і економіки праці
Вищого навчального закладу Укоопспілки
«Полтавський університет економіки і торгівлі»*

ОЦІНКА ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ УКРАЇНИ ЯК СТРУКТУРНОЇ КОМПОНЕНТИ ДОБРОВОЛЬНИХ ОБ'ЄДНАНЬ ГРОМАДЯН СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ

Стаття присвячена обґрунтуванню особливостей формування людського потенціалу споживчої кооперації України, розробці теоретико-методологічних підходів до оцінки людського потенціалу, проведенню кластеризації та рейтингування регіонів України за значенням інтегрального індикатора людського потенціалу в контексті розвитку споживчої кооперації як структурної компоненти добровільних об'єднань громадян сільських територій.

Ключові слова: людський потенціал, людський потенціал споживчої кооперації України, добровільні об'єднання громадян, сільські території, споживча кооперація України.

Rudych L.V. ОЦЕНКА ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ УКРАИНЫ КАК СТРУКТУРНОЙ КОМПОНЕНТЫ ДОБРОВОЛЬНЫХ ОБЪЕДИНЕНИЙ ГРАЖДАН СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ

Статья посвящена обоснованию особенностей формирования человеческого потенциала потребительской кооперации Украины, разработке теоретико-методологических подходов к оценке человеческого потенциала, проведению кластеризации и рейтингования регионов Украины по значению интегрального индикатора человеческого потенциала в контексте развития потребительской кооперации как структурной компоненты добровольных объединений граждан сельских территорий.

Ключевые слова: человеческий потенциал, человеческий потенциал потребительской кооперации Украины, добровольные объединения граждан, сельские территории, потребительская кооперация Украины.

Rudych I.V. RATING HUMAN POTENTIALS IN CONSUMER COOPERATIVES UKRAINE AS STRUCTURAL COMPONENTS VOLUNTARY ASSOCIATIONS OF CITIZENS IN RURAL AREAS

The article is devoted justification features of formation of human potential consumer cooperatives Ukraine. The development of theoretical and methodological approaches to assessing human potential. Before conducting the clustering and ranking of regions of Ukraine by the value of integral human development indicators in the context of consumer cooperatives, structural components of voluntary associations of citizens in rural areas.

Keywords: human potential, human potential consumer Cooperatives of Ukraine, voluntary associations of citizens, rural areas, consumer cooperatives of Ukraine.

Постановка проблеми. Людський потенціал є визначальним чинником соціально-економічного розвитку суспільства в умовах ринкової трансформації економіки України. Необхідність дослідження теоретико-методичних засад формування людського потенціалу добровільних об'єднань громадян сільських територій, його оцінки та визначення ролі людського потенціалу у забезпеченні розвитку добровільних об'єднань громадян, визначення концептуальних засад і стратегічних пріоритетів формування людського потенціалу добровільних об'єднань громадян сільських територій зумовили вибір теми даного дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед вітчизняних вчених, чії роботи присвячені фор-

муванню і розвитку людського потенціалу, В. Антонюк, С. Бандур, Д. Богиня, О. Грішнова, М. Долішній, Т. Заяць, А. Колот, Т. Костишина, В. Лич, І. Кравченко, Г. Куліков, Е. Лібанова, Л. Лісогор, О. Макарова, О. Новікова, В. Новіков, С. Пирожков, В. Петюх, І. Петрова, М. Семикіна, Л. Семів, О. Стефанішин, А. Чухно та інші.

Вищезазначені дослідники зосередили свою увагу на державному і регіональному аспектах даної проблеми. Як показують дослідження, у сучасній економічній науці недостатньо розкрито процес формування людського потенціалу в контексті забезпечення розвитку добровільних об'єднань громадян сільських територій. Особливої уваги в контексті формування людського потенціалу споживчої кооперації України

як структурної компоненти добровільних об'єднань громадян сільських територій потребує його оцінка.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати завдання дослідження, яке полягає у розробці теоретико-методологічних підходів до оцінки людського потенціалу та проведення кластеризація і рейтингування регіонів України за значенням інтегрального індикатора людського потенціалу в контексті розвитку споживчої кооперації як структурної компоненти добровільних об'єднань громадян сільських територій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Особливості формування людського потенціалу споживчої кооперації України як структурної компоненти добровільних об'єднань громадян сільських територій базуються на таких засадах:

1) економічні, оскільки в умовах ринкової економіки у сфері господарської діяльності гарантуються економічні права сільського населення;

2) соціальні, адже кооперативна діяльність у першу чергу спрямована на підтримку слабо захищених, малозабезпечених верств населення;

3) політико-правові, що передбачають суспільний рух, законодавчу ініціативу з питань розвитку кооперації;

4) духовні, що передбачають створення можливостей для обміну інформацією і публічних висловлювань громадян.

Комплексна діагностика людського потенціалу в контексті розвитку підприємств споживчої кооперації України потребує розрахунку інтегрального індикатора як початкового етапу аналізу основних тенденцій в його формуванні та реалізації. Для розрахунку цього індикатора доцільно використовувати методику відбору показників, нормування та визначення вагових коефіцієнтів для розрахунку індексу людського розвитку, запропоновану РВПС України НАН України та Державним комітетом статистики України. Відповідно до цієї методики, на концептуальному рівні цілком логічним вважається здійснення системного аналізу проблеми, що передбачає її структуризацію; визначення питомого внеску кожного з структурних компонентів до кінцевого результату; розрахунок інтегральних регіональних індексів людського потенціалу [4, с. 19-21].

Найбільш прийнятним для побудови інтегрального індикатора людського потенціалу в контексті розвитку підприємств системи споживчої кооперації України є застосування ієрархічної схеми, згідно з якою найбільш вагомих індикатор займає найвищий рівень, тоді як до нижчого рівня належать узагальнюючі, менш вагомі індикатори, які характеризують певні аспекти людського потенціалу.

Для відбору показників найбільш доцільне застосування методу факторного аналізу, який передбачає знаходження кореляційного зв'язку між окремими аспектами досліджуваного аспекту та дозволяє побудувати узагальнюючі фактори. Тому в якості бази для побудови цих факторів відбираються групи показників, які систематизуються в залежності від характеру та міри їх впливу на обраний залежний чинник.

При цьому необхідно враховувати, що у низці випадків необхідно складовою процедури кількісної оцінки людського потенціалу в контексті розвитку підприємств споживчої кооперації України є попереднє нормування відібраних показників, яке забезпечує порівнянність існуючої інформаційної бази. Найбільш адекватним вважається нормування в залежності від належності показника до групи стимуляторів та дестимуляторів [4, с. 19].

Для нормування показників-стимуляторів, збільшення яких стимулює зростання індикатора людського потенціалу в контексті розвитку підприємств споживчої кооперації України, використовується така формула:

$$Y_{ij} = \frac{Z_{ij} - Z_{i_{\min}}}{Z_{i_{\max}} - Z_{i_{\min}}}, \quad (1)$$

де Z_{ij} – значення i -го показника в j -регіоні
 $Z_{i_{\max}}$ – максимальне значення i -го показника
 $Z_{i_{\min}}$ – мінімальне значення i -го показника.

Разом з тим для нормування показників-дестимуляторів, зростання яких призводить до зменшення індикатора людського потенціалу в контексті розвитку підприємств споживчої кооперації України, доцільно використовувати формулу:

$$Y_{ij} = \frac{Z_{i_{\max}} - Z_{ij}}{Z_{i_{\max}} - Z_{i_{\min}}}. \quad (2)$$

Високий рейтинг регіону за нормованим показником-дестимулятором свідчить про превалювання позитивних тенденцій людського потенціалу в цьому регіоні, тоді як збереження високого рівня показника-стимулятора діє у протилежному напрямі.

Для розрахунку часткового індексу i_{ij} , який характеризує i -й аспект людського потенціалу в контексті розвитку підприємств споживчої кооперації України у j -му регіоні, може бути використана формула:

$$i_{ij} = \sum_{i=1}^n Y_{ij} \omega_i, \quad (3)$$

де ω_i – ваговий коефіцієнт для окремого показника Y_{ij} , який характеризує i -й аспект людського потенціалу;

Y_{ij} – нормований показник i -го аспекту людського потенціалу у j -му регіоні;

n – кількість показників, що характеризують i -й фактор людського потенціалу.

Наступним етапом аналізу людського потенціалу в контексті розвитку підприємств споживчої кооперації України виступає розрахунок інтегрального індикатора людського потенціалу I_j , який обраховується на основі узагальнюючих індексів окремих його аспектів, значення вагових коефіцієнтів для кожного з яких обраховуються за аналогічною формулою.

Інтегральний регіональний індекс людського розвитку (РІЛР) розраховується виходячи із загальних показників окремих його аспектів I_j за формулою:

$$I = \sum_{j=1}^q I_j \omega_j, \quad (4)$$

де I_j – загальний показник j -го блоку людського розвитку в регіоні;

ω_j – вага, з якою загальний показник j -го блоку враховується при обчисленні інтегрального індексу регіонального людського розвитку.

При цьому необхідно відзначити, що за умов застосування факторного аналізу для побудови узагальнюючих індексів доцільним, на нашу думку, є розрахунок ваг за факторними навантаженнями. Знаходження ваг, за умов використання цього методу, застосовується для визначення внеску кожного фактору до загальної дисперсії.

Завершальним етапом дослідження людського потенціалу в контексті розвитку підприємств споживчої кооперації України виступає здійснення системного аналізу проблеми оцінки його регіонального рівня. Загалом, кожний з показників системи, відіграючи важливу самостійну роль, виступає невід'ємною складовою формування узагальнюючого показника.

Високий рейтинг регіону за нормованим показником-дестимулятором свідчить про превалювання

позитивних тенденцій людського потенціалу в контексті розвитку підприємств споживчої кооперації України в цьому регіоні, тоді як збереження високого рівня показника-стимулятора діє у протилежному напрямі.

Необхідною складовою процедури побудови інтегрального індикатора людського потенціалу в контексті розвитку підприємств споживчої кооперації України є визначення чинників впливу на вищезазначену систему, класифікація кількісних індикаторів стану розвитку людського потенціалу.

Формування інтегрального індикатора оцінки людського потенціалу в контексті розвитку підприємств споживчої кооперації України відбувається на основі 5 показників, які характеризують окремі аспекти людського потенціалу. Кожному з виділених показників відповідає свій секторний індекс:

фінансово-господарська діяльність:

- індекс обсягу роздрібного товарообігу (+);
- індекс фінансових результатів підприємств споживчої кооперації (+);
- індекс прибутковості підприємств торгівлі (+);
- індекс ефективності використання торгової площі (+);
- індекс пайового капіталу (+);
- пайові внески на одного пайовика (+);
- індекс власних коштів в обороті на одного пайовика (+);
- індекс прибутковості персоналу (+).

знання:

- питома вага працівників з повною вищою освітою (+);
- питома вага працівників з базовою вищою освітою (+);
- питома вага працівників, що пройшли професійну підготовку (+);

вміння та здібності:

- частка працівників у чисельності членів (пайовиків) (+);
- індекс середньомісячного навантаження працівників торгівлі (+);
- роздрібний товарообіг на одного пайовика (+);
- чистий прибуток на одного пайовика (+);

культура:

- індекс нагородження заохочувальними відзнаками працівників споживчої кооперації (+);
- кількість пайовиків на одну винагороду (+);
- індекс нагородження Знаком Пошани працівників споживчої кооперації (+);

здоров'я:

- індекс використання фонду робочого часу (+);
- індекс втрат робочого часу (-);
- тимчасова непрацездатність у структурі фонду робочого часу (-);
- питома вага працівників, які були відсутні на роботі через тимчасову непрацездатність (-);
- індекс середньої тривалості відсутності одного працівника (-).

Запропонована система показників, які характеризують окремі аспекти людського потенціалу та становлять основу розрахунку інтегрального індикатора людського потенціалу в контексті розвитку підприємств споживчої кооперації України.

Особливою проблемою є надання певних вагових значень блокам показників. При цьому найбільш доцільним видається визначення ваги за методом факторних навантажень. Найбільш доцільним, на нашу думку, видається визначення ваг за умов врахування суб'єктивності або об'єктивності характеру локального індексу по відношенню до людського потенціалу – t . При цьому t -складова вагового коефіцієнту формується як сума об'єктивних, суб'єктивно-об'єктивних та суб'єктивних показників, яким присвоюється відповідний ранг (в залежності від значимості цього чинника).

Таблиця 1

Індексовані параметри за групами

Група	Назва індексу	Стимулятор/ Дестимулятор	Змінна
Фінансово-господарська діяльність	Індекс обсягу роздрібного товарообігу	+	X_1
	Індекс фінансових результатів підприємств споживчої кооперації	+	X_2
	Індекс прибутковості підприємств торгівлі	+	X_3
	Індекс ефективності використання торгової площі	+	X_4
	Індекс пайового капіталу	+	X_5
	Пайові внески на 1 пайовика	+	X_6
	Індекс власних коштів в обороті на одного пайовика	+	X_7
	Індекс прибутковості персоналу	+	X_8
Знання	Питома вага працівників з повною вищою освітою	+	X_9
	Питома вага працівників з базовою вищою освітою	+	X_{10}
	Питома вага працівників, що пройшли профпідготовку	+	X_{11}
Вміння та здібності	Частка працівників у чисельності членів (пайовиків)	+	X_{12}
	Індекс середньомісячного навантаження працівників торгівлі	+	X_{13}
	Роздрібний товарообіг на 1 пайовика	+	X_{14}
	Чистий прибуток на 1 пайовика	+	X_{15}
Культура	Індекс нагородження з аохочувальними відзнаками працівників споживчої кооперації	+	X_{16}
	Кількість пайовиків на 1 нагороду (індекс)	+	X_{17}
	Індекс нагородження Знаком Пошани працівників споживчої кооперації	+	X_{18}
Здоров'я	Індекс використання фонду робочого часу	+	X_{19}
	Індекс втрат робочого часу	-	X_{20}
	Тимчасова непрацездатність у структурі фонду робочого часу	-	X_{21}
	Питома вага працівників, які були відсутні на роботі через тимчасову непрацездатність	-	X_{22}
	Індекс середньої тривалості відсутності одного працівника	-	X_{23}

Залишковий ваговий коефіцієнт може бути розрахований за формулою:

$$\Delta = \frac{k+t}{2}; \sum \Delta = 1. \quad (5)$$

Згрупуємо індексовані параметри за групами відповідно до таблиці 1.

Знайдемо проміжні значення групових індексів і забезпечимо їх належність числовому проміжку від 0 до 1.

Розвиток підприємств:

$$Y_1 = \sum_{i=1}^8 X_i / 8. \quad (6)$$

Знання:

$$Y_2 = \sum_{i=9}^{11} X_i / 3. \quad (7)$$

Вміння та здібності:

$$Y_3 = \sum_{i=12}^{15} X_i / 4. \quad (8)$$

Культура:

$$Y_4 = \sum_{i=16}^{18} X_i / 3. \quad (9)$$

Здоров'я:

$$Y_5 = \sum_{i=19}^{23} X_i / 5. \quad (10)$$

Для розрахунку інтегрального індикатора людського потенціалу в контексті розвитку підприємств споживчої кооперації України скористуємося формулою:

$$K_{\text{инт}} = \sum_{i=1}^5 Y_i / 5. \quad (11)$$

Таким чином отримаємо інтегрований показник, що описує стан людського потенціалу в контексті розвитку підприємств та обмежений границями 0 та 1.

Виходячи з початкових індексів X_i отримаємо формулу інтегрального індикатора:

$$K_{\text{инт}} = \frac{1}{40} \sum_{i=1}^8 X_i + \frac{1}{15} \sum_{i=9}^{11} X_i + \frac{1}{20} \sum_{i=12}^{15} X_i + \frac{1}{15} \sum_{i=16}^{18} X_i + \frac{1}{25} \sum_{i=19}^{23} X_i. \quad (12)$$

Перевіримо, чи існує залежність між нашим інтегральним індикатором та економічними показниками. Для цього обчислимо інтегральний показник на множині відомих даних.

Дослідимо розподіл значень продуктивності праці в залежності від значень індикатора (табл. 2).

Таблиця 2

Клп	Продуктивність праці (середня), тис. грн
<0,25	25,8125
>0,25 та <0,3	27,92731
>0,3 та <0,35	32,73163
>0,35 та <0,4	33,93926
>0,4	40,55467

З наведеної таблиці бачимо, що більшим значенням Клп відповідають більші середні значення продуктивності.

Таблиця 3

Клп	Продуктивність праці (середня), тис. грн
<0,25	0,3375
>0,25 та <0,3	0,299615
>0,3 та <0,35	0,914651
>0,35 та <0,4	1,1
>0,4	0,936

Аналогічну закономірність можна помітити і дослідивши розподіл середніх величин ефективності роботи персоналу (табл. 3).

Крім того, існування залежності можемо дослідити і методом регресійного аналізу (табл. 4).

Таблиця 4

Параметри	Коефіцієнти	Стандартна похибка	t-статистика	P-значення
Y-пересечение	0			
Продуктивність праці, тис. грн	0,00931893	0,00030673	30,3817994	3,38E-56
Ефективність працівників, тис. грн	0,02309316	0,00946966	2,43864592	0,016299

Як бачимо з таблиці, P-значення не перевищують 0,05, з чого можна зробити висновок про існування зв'язку.

Також таблиця регресійної статистики свідчить, що близькість коефіцієнта кореляції Пірсона до 1 ($r = 0,976$) говорить про високий ступінь вірогідності гіпотези про існування зв'язку між інтегральним індикатором людського потенціалу в контексті розвитку підприємств споживчої кооперації України та соціально-економічними показниками (табл. 5)

Таблиця 5

Регресійна статистика	
Множинний R	0,97611348
R-квадрат	0,95279753
Нормований R-квадрат	0,94353025
Стандартна похибка	0,07504729
Спостереження	115

Розрахуємо інтегральний індикатор станом на 2011 рік.

Результати авторських розрахунків інтегрального індикатора людського потенціалу в контексті розвитку підприємств споживчої кооперації України та рейтинги регіонів України за його рівнем представлені у таблиці 6.

На основі проведених досліджень можемо стверджувати, що рівень інтегрального індикатора людського потенціалу в контексті розвитку підприємств споживчої кооперації України має суттєву регіональну диференціацію; найвищий рівень інтегрального індикатора в контексті розвитку підприємств споживчої кооперації України мають облспоживспілки з розвинутою ринковою інфраструктурою в різних галузях та високими кількісними та якісними показниками діяльності (Житомирська, Харківська, Вінницька облспоживспілки; Кримспоживспілка); низький рівень інтегрального індикатора людського потенціалу в контексті розвитку підприємств споживчої кооперації України мають облспоживспілки у яких низький рівень конкурентоспроможності підприємств, негативні показники, що характеризують знання, вміння, культуру та здоров'я працівників (Дніпропетровська, Волинська, Львівська, Хмельницька, Чернігівська облспоживспілки).

Таблиця 6
Розподіл областей за значеннями інтегрального індикатора людського потенціалу в контексті розвитку підприємств споживчої кооперації України

Споживспілки	КЛП	Рівень
Дніпропетровська	0,241706465	Низький КЛП<0,3
Волинська	0,280011603	
Львівська	0,291756107	
Хмельницька	0,292163337	
Чернігівська	0,29741602	
Райспоживспілки і райспоживтовариства Київської області	0,30004668	Середній 0,3<КЛП<0,4
Закарпатська	0,302896821	
Миколаївська	0,305376013	
Одеська	0,311641018	
Рівненська	0,322223099	
Черкаська	0,333069769	
Херсонська	0,333340322	
Чернівецька	0,344499307	
Івано-Франківська	0,345565957	
Луганська	0,358175201	
Тернопільська	0,361180519	
Кіровоградська	0,36566967	
Полтавська	0,391251753	
Сумська	0,393834319	
Житомирська	0,411434077	Високий КЛП>0,4
Харківська	0,423888386	
Вінницька	0,475672113	
Кримспоживспілка	0,478555269	

У цілому диференціація облспоживспілок України за рівнем інтегрального індикатора людського по-

тенціалу в контексті розвитку підприємств споживчої кооперації України зумовлена нерівномірністю існуючого розвитку регіонів та облспоживспілок.

Висновки з проведеного дослідження. З наведеного вище можна зробити наступні висновки. Ефективне формування людського потенціалу в контексті розвитку підприємств споживчої кооперації суттєво залежить як від держави, так і від умов, які створюються у споживчій кооперації України.

Оцінка людського потенціалу та його впливу на розвиток споживчої кооперації України дають підстави вважати, що система споживчої кооперації, як структурна компонента добровільних об'єднань громадян сільських територій є структурованою та організаційною часткою кооперативного сектора національної економіки України. Визначення відмінностей за інтегральним індикатором людського потенціалу в контексті розвитку облспоживспілок споживчої кооперації зумовлено нерівномірністю економічного розвитку підприємств, існуючою різницею в обсягах наявних ресурсів людського потенціалу, ефективністю їх використання та підходами до формування.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бабенко С.Г. Трансформація кооперативних систем у перехідній економіці : [монографія] / С.Г. Бабенко. – К. : Наукова думка, 2003. – 332 с.
2. Кочума Ц.О. Проблеми й динаміка показників людського розвитку в Україні // Вісник Технолог. ун-ту Поділля. – № 1. – Ч. 2. – Т. 2. – Хмельницький, 2004. – С. 198-201.
3. Людський розвиток в Україні: 2003 рік / Щорічна науково-аналітична доповідь / За ред. Е.М. Лібанової. – К. : Ін-т демографії та соціальних досліджень НАН України, Держкомстат України, 2004. – 290 с.
4. Людський розвиток регіонів України: методика оцінки і сучасний стан / Е.М. Лібанова, Н.С. Власенко, О.С. Власюк та ін. – К., 2002. – 110 с.

СЕКЦІЯ 7 ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 336.143.01

Коваль Л.П.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та підприємництва
Львівської філії ПВНЗ «Європейський університет»*

АКСИОМАТИКА ДОСЛІДЖЕННЯ ЗАГРОЗ БЮДЖЕТНІЙ БЕЗПЕЦІ РЕГІОНУ ЯК СКЛАДОВОЇ ЙОГО ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ

У статті описано базові положення для ідентифікації загроз бюджетній безпеці регіону. Встановлено сутнісні характеристики понять «загроза» та «ризик», на основі чого обґрунтовано послідовність ідентифікації загроз бюджетній безпеці регіону. Наведено класифікацію загроз бюджетній безпеці.

Ключевые слова: бюджетная безопасность, угроза, риск, идентификация угроз, классификация угроз.

Коваль Л.П. АКСИОМАТИКА ИССЛЕДОВАНИЯ УГРОЗ БЮДЖЕТНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНА КАК СОСТАВЛЯЮЩЕЙ ЕГО ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

В статье описаны базовые положения для идентификации угроз бюджетной безопасности региона. Установлены существенные характеристики понятий «угроза» и «риск», на основе чего обоснована последовательность идентификации угроз бюджетной безопасности региона. Приведена классификация угроз бюджетной безопасности.

Ключові слова: бюджетна безпека, загроза, ризик, ідентифікація загроз, класифікація загроз.

Koval L.P. AXIOMATIC OF RESEARCH OF REGION BUDGET SECURITY THREATS AS A FINANCIAL SECURITY COMPONENT

The article describes the basic positions of the region budget security threats identification. The essential characteristics of the concepts of "threat" and "risk" are established and the consistency of identification of the threats to public security in the region is substantiated. The classification of budget security threats is grounded.

Keywords: budget security, threat, risk, threats identification, classification of threats.

Постановка проблеми. Бюджетна безпека регіону є найважливішою складовою його фінансової безпеки. Водночас саме вона є найбільш складною з точки зору можливостей впливу та управління відповідними процесами з боку органів місцевого самоврядування. Це пов'язано перш за все з тим що фінансова самостійність місцевих бюджетів значною мірою обмежується залежністю від фінансування з державного бюджету. З іншої сторони, процеси децентралізації бюджетної політики, які декларує уряд, вимагають особливого підходу до вирішення проблематики виявлення загроз бюджетній безпеці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремі питання щодо забезпечення безпеки бюджетної сфери знайшли своє висвітлення в роботах О. Барановського, О. Василика, Т. Вахненко, А. Гальчинського, В. Гейця, С. Глазьева, М. Єрмошенка, В. Кравченка, О. Колісник, Г. Логвиної, І. Лукінова, А. Мороза, В. Мунтіяна, В. Сікори, А. Чухна, В. Шлемка та інших. Водночас, як правило, фундаментальні дослідження бюджетної безпеки стосуються макrorівня, тоді як проблематика бюджетної безпеки регіону залишається розкритою в недостатньому обсязі.

Постановка завдання. Враховуючи необхідність більш глибокого наукового обґрунтування питань оцінки бюджетної безпеки регіону, автор поставив мету визначити основні положення і принципи ідентифікації загроз бюджетній безпеці регіону.

Виклад основного матеріалу. Розуміння важливості бюджетних відносин у формуванні фінансової безпеки регіону обумовило ситуацію, коли в низці наукових праць [1–3] вживається поняття «фінансово-бюджетна безпека». Погоджуючись із пріоритетністю врахування чинників бюджетної безпеки у фор-

муванні фінансової безпеки, вважаємо за необхідне відзначити помилковість ототожнення цих понять, різниця між якими впливає із категорій «фінансова система регіону» та «фінансова безпека регіону», відмінність між якими, як зазначає Ізотова Г.С., полягає в їх масштабності: «якщо фінансова система регіону охоплює весь спектр відносин з трансформації сукупних грошових ресурсів на території регіону, то бюджетна система характеризує тільки ту частину фінансової системи, яка призначена для формування та використання державних грошових фондів» [4]. Саме тому при формуванні методичних засад оцінки бюджетної безпеки насамперед слід виходити із розуміння ієрархічності системи фінансової безпеки, тобто розглядати бюджетну безпеку як складову фінансової безпеки. Відповідно, показники оцінки бюджетної безпеки регіону повинні відображати певний стан бюджетної системи регіону, залежно від якого бюджетна система може виступати або деструктивним, або позитивним чинником формування фінансової безпеки.

Аналіз наукових праць з питань методики оцінки бюджетної безпеки регіону показав, що їх автори досить часто, ставлячи перед собою завдання оцінки рівня бюджетної безпеки, використовують всі можливі показники оцінки стійкості місцевих бюджетів. Визнаючи близькість понять «стійкість» та «безпека» в площині економіки та фінансів, водночас зазначимо, що слід диференціювати дві різні системи показників: систему показників оцінки фінансової стійкості бюджету та систему показників оцінки бюджетної безпеки. Принципова різниця між зазначеними групами показників, на нашу думку, полягає у тому, що показники фінансової стійкості в більшій

мірі є показниками співвідношення статей (дохідної і видаткової частини) бюджету, їхньої збалансованості, тоді як система показників оцінки бюджетної безпеки, окрім деяких (не всіх) показників фінансової стійкості, стосується також і інших проявів бюджетних відносин, їх впливу на окремі складові економічної системи регіону.

Як було обґрунтовано автором у праці [5], фінансова безпека регіону характеризується збалансованістю фінансової складової економічної системи; відсутністю загроз фінансовій складовій економічної системи або здатністю їх нейтралізувати; потенційною здатністю протистояти загрозам фінансовій складовій економічної системи. Аналогічно можна тлумачити і поняття бюджетної безпеки регіону як стану збалансованості та стійкості бюджетної системи регіону, відсутність загроз та здатність їх нейтралізувати. Водночас в трактуванні бюджетної безпеки, на нашу думку, слід врахувати підхід І. Бланка, який фінансову безпеку пов'язує зі ступенем захищеності «пріоритетних збалансованих фінансових інтересів від ідентифікованих реальних і потенційних загроз зовнішнього і внутрішнього характеру...» [6, с. 24]. Так, якщо на рівні суб'єкта господарювання мова йде про фінансові інтереси власників, працівників підприємства, то в контексті дослідження бюджетної безпеки регіону, це, в першу чергу, захищеність фінансових інтересів населення регіону, яка реалізується через фінансування бюджетних видатків. На нашу думку, саме в аспекті оцінювання бюджетної безпеки рівню захищеності фінансових інтересів мають приділяти особливу увагу.

Слід також зазначити, що при формуванні самих показників слід дотримуватися принципу, згідно з яким рівень кожної зі складових фінансової безпеки, зокрема і бюджетної, визначається шляхом порівняння втрат від реалізації загрози із потенціалом протидії їм. Тому першим кроком у формуванні методичного інструментарію оцінки бюджетної безпеки має стати ідентифікація загроз бюджетній безпеці. При цьому слід враховувати такі сутнісні характеристики категорії «загроза»:

1) деструктивний, дестабілізуючий характер – одна із основних характеристик поняття: загроза має негативний вплив, призводить до небажаних змін, порушує нормальний стан економічної системи, її стійкість та розвиток, може призвести до припинення її функціонування;

2) динамічність – якщо розглядати загрозу не лише як явище, але і як певний процес чи дії третіх осіб, то стає очевидним, що її деструктивний характер не може бути статичним, він постійно змінюється або в сторону збільшення, або в сторону послаблення свого негативного впливу, що, власне, і визначає різний рівень безпеки, її наявність або відсутність у конкретні моменти часу;

3) невизначеність щодо характеру впливу в часі – саме поняття «загроза» не відображає чи реальним, чи потенційним є певне явище (процес, подія тощо), загроза – це або можливість, або неминучість цього явища (процесу, події), а тому для конкретизації характеру та можливості впливу в часі слід використовувати поняття «реальна загроза» та «потенційна загроза»;

4) потенційність впливу – у тлумаченні поняття «безпека» чітко визначений характер деструктивного впливу – потенційний, тобто загроза – це те, що негативно впливатиме в майбутньому, а тому навіть якщо йде мова про реальну загрозу, то це означає, що має місце певне явище (процес, дія), яке призведе

до негативних наслідків в майбутньому; якщо ж йдеться про потенційну загрозу, то це означає, що певне деструктивне явище можливо виникне, а можливо й ні; в разі виникнення загроза стане реальною, що в свою чергу призведе до негативних наслідків.

Як свідчать результати досліджень, проведених українськими науковцями, поняття «загроза» використовується у низці науково-практичних джерел для визначення ризику, тобто поняття загрози та ризику ототожнюються, або використовуються як синоніми. Водночас у багатьох наукових працях [7–8] піднімають питання про помилковість описаного підходу, наводять аргументи щодо необхідності чіткого розмежування цих понять. Наведемо деякі з підходів для пояснення принципових відмінностей між зазначеними поняттями.

1. Загрози можуть носити як прогнозований, так і не прогнозований характер, тоді як ризики – це загрози, які не можуть бути прогнозовані.

2. «Загроза – це ризик, який почав реалізовуватися за небажаним варіантом, або заздалегідь відомий сценарій несприятливого розвитку подій, що відповідно виходить за рамки поняття нормальної невизначеності умов господарської діяльності». Наведений підхід, на нашу думку, більш точно пояснює відмінність між досліджуваними поняттями і дає змогу встановити їх важливі сутнісні ознаки: 1) загроза є формою реалізації ризику; 2) загроза відображає негативний розвиток подій, тоді як ризик – невизначеність; 3) ризики підлягають кількісній і якісній оцінці перед ухваленням управлінського рішення, тоді як «кількісна і якісна оцінка загроз може бути зроблена тільки після їхнього настання, а не попередньо при ухваленні управлінського рішення», відповідно, загроза трактується ним як «прогнозовані або непрогнозовані події і явища, не пов'язані з прийняттям управлінських рішень».

На нашу думку, такий підхід потребує деякого уточнення. І оцінка ризиків, і оцінка загроз є необхідними для прийняття управлінських рішень. Результати оцінки ризику є важливою умовою стратегічного управління, прийняття управлінських рішень на перспективу, оскільки в цьому випадку насамперед встановлюється ймовірність настання тої чи іншої події (явища). Оцінка загроз здійснюється, як правило, в межах реалізації оперативного механізму управління певним суб'єктом. Іншими словами, реальна загроза оцінюється в момент її настання для коригування певних дій, прийняття заходів щодо уникнення її деструктивного впливу, а потреба у вимірюванні ризику є лише перед прийняттям управлінського рішення, адже вимірювати ризик після настання ризикової події немає змісту. В цьому контексті ризик і потенційна загроза є близькими за змістом, адже потенційну загрозу також ідентифікують та враховують при плануванні перед прийняттям управлінського рішення. Водночас було би помилковим визначати ризик лише як потенційну загрозу, оскільки, по-перше, реалізація ризику може мати не лише негативний результат, але й позитивний; по-друге, ризик відображає ймовірність настання події, тоді як потенційна загроза – чітко визначений деструктивний вплив на суб'єкта в майбутньому.

Крім того, загроза не може бути виміряна кількісно, коли ризик як ймовірність настання певної події може бути представлена у цифровому вигляді. Стосовно загрози можлива лише кількісна оцінка можливих збитків у випадку реалізації деструктивного явища (що може бути виконано і для ризику), проте,

на нашу думку, використовувати поняття «кількісний вимір загрози» некоректно.

Підсумовуючи сказане, можна виділити дві принципів відмінності ризику та загрози:

1) ризик має ентропійний характер, тобто передбачає можливість як позитивних, так і негативних наслідків реалізації, тоді як загроза має виключно негативний, деструктивний характер впливу на економічну систему;

2) загроза є неконтрольованою з боку економічної системи, тоді як ризиком можна управляти;

3) результати оцінки ризику вказують на ймовірність настання тої чи іншої події (явища), а також на можливі втрати у випадку реалізації таких подій чи явищ, тоді як оцінка загрози здійснюється переважно через призму якісного аналізу, оцінити можна лише можливі втрати від реалізації загрози для того, аби встановити рівень її небезпеки, класифікувати за важкістю наслідків.

Отже, зв'язок між категоріями «ризик» та «загроза», «небезпека» як ключовими елементами понятійного апарату дослідження безпеки економічної системи визначається такими положеннями:

– ризик відображає ймовірність реалізації загрози (небезпеки);

– загроза є формою прояву ризику, вона впливає з ризику – перехід ризику в загрозу починається

тоді, коли з'являються негативні якісні зміни в економічних системах;

– ігнорування ризиків призводить до небезпеки, яка з часом переходить у загрозу.

Виходячи із наведеного обґрунтування взаємозв'язку «ризик – загроза – небезпека», на нашу думку, процес ідентифікації загроз бюджетній безпеці повинен починатись з ідентифікації бюджетних ризиків. В сучасних науково-практичних джерелах існують різні підходи до формування переліку бюджетних ризиків та їх класифікації. Ми вважаємо, що з точки зору повноти конкретизації заслугоує уваги підхід, викладений у праці [9, с. 57–58], на основі якого сформуємо перелік бюджетних ризиків регіону (табл. 1).

Наступним кроком має бути ідентифікація з числа перелічених бюджетних ризиків тих, які в даний момент у зв'язку із впливом різних чинників зовнішнього та внутрішнього характеру трансформувались у загрози бюджетній безпеці регіону, враховуючи усі базові положення, викладені вище.

Після визначення загроз бюджетній безпеці доцільно їх класифікувати. Враховуючи напрацювання вчених у цій сфері, вважаємо за доцільне виокремити наступні класифікаційні ознаки та види фінансової загалом і бюджетної безпеки зокрема.

1. За джерелами виникнення доцільно виділяти зовнішні та внутрішні загрози. Серед зовнішніх за-

Таблиця 1

Бюджетні ризики регіону

№ з/п	Група бюджетного ризику	Вид бюджетного ризику	Прояв бюджетного ризику
1.	Ризики зовнішнього середовища	Ризик інфляції	Зниження реальної вартості майбутніх грошових потоків (бюджетних ресурсів).
		Ризик дискретності контролю	Ризик має методологічний характер, що зводиться до розмежування в часі етапів планування бюджету та його виконання, що ускладнює оперативне визначення ефективності цих стадій бюджетного процесу. Рівень ризику знижується, якщо досягається максимально можливе приближення моменту планування до моменту звітування, наприклад, при квартальній розбивці планових бюджетних показників.
		Ризик зниження платоспроможності платників податку	Поступове зростання заборгованості за платежами у бюджет внаслідок зниження обсягів вільних грошових коштів у підприємств та організацій, що працюють на території регіону. Рівень ризику зростає в умовах розвитку квазігрошових (вексельних, взаємозарахування) форм виконання бюджету.
		Ризик політичної кон'юнктури	Виникає у випадку співпадіння періоду планування з передвиборчим періодом.
2.	Ризики бюджетної системи	Ризик ритмічності надходжень і платежів до бюджету	Відображається у виникненні касових розривів через неспівпадіння обсягів платежів до бюджету і з бюджету, що призводить до порушення функціонування бюджетних установ, скорочення незахищених видатків, виникнення кредиторської заборгованості та інших негативних наслідків.
		Ризик структури доходів бюджету	Проявляється у випадку існування моноподаткової бази, яка робить бюджет залежним від діяльності у тій сфері економіки, де формується податкова база.
		Ризик структури витрат бюджету	Проявляється у наявності в структурі витрат значної частки пріоритетних витрат.
		Ризик незбалансованості бюджету	Виникає при виконанні бюджету з різними обсягами доходів та витрат, виникненні дефіциту (профіциту) бюджету.
		Ризик залежності від зовнішніх джерел	Проявляється у співвідношенні власних джерел до суми дотацій, субвенцій, трансфертів, кредитів та регулярних позик.
3.	Ризики випадковості	Ризик помилки	Виникає у зв'язку із некомпетентністю розпорядників бюджетних коштів і відображається на результатах планування та виконання бюджету.
		Ризики об'єктивної непередбаченої ситуації	Виникає через природні, екологічні та інші стихійні події, які можуть відбутися впродовж бюджетного циклу.
		Ризик корупції	Рівень ризику зростає за наявності можливостей розкрадання бюджетних коштів учасниками бюджетного процесу.
		Ризик розвитку бюджету	Виникає при впровадженні новацій у бюджетний процес (використання нових методик при розрахунку окремих статей, нових форм виконання бюджету або організації бюджетної системи загалом).

гроз доцільно виділити дві підгрупи: загальні (ті, що є зовнішніми для будь-якого суб'єкта) та специфічні (ті, що є зовнішніми для одних суб'єктів та внутрішніми – для інших). Такий поділ дозволить правильно побудувати максимально ефективну систему протидії загрозам фінансовій безпеці на макро-, мезо- та мікрорівнях, зокрема визначити рівні управління, які здатні нейтралізувати ту чи іншу загрозу, адже цілком логічним є той факт, що нейтралізація зовнішніх загальних загроз (і, що дуже важливо, похідних від них) є можливою лише на макрорівні. Розуміння цього дасть змогу побудувати вертикаль управління загрозами, яке може проявитись через адаптацію, протидію або нейтралізацію останніх залежно від того, на якому рівні виявлено загрозу.

2. За характером виникнення слід виділити об'єктивні та суб'єктивні загрози. Об'єктивні загрози не залежать від суб'єкта фінансової безпеки, виникають та існують незалежно від його волі, як правило, це зовнішні загрози. Суб'єктивні загрози пов'язані з діяльністю суб'єкта, тому за джерелом виникнення вони є, як правило, внутрішніми. Суб'єктивні загрози піддаються нейтралізації з боку суб'єкта, тоді як стосовно об'єктивних загроз досить часто доцільною є адаптація.

3. За ймовірністю настання загрози можна класифікувати на реальні (існуючі) та потенційні. Така класифікація вимагає чіткого визначення переліку індикаторів стосовно кожної із загроз. Крім того, потенційні загрози можна ідентифікувати за ступенем ймовірності настання як: ймовірні (вірогідні), мало-ймовірні, цілком ймовірні.

4. За силою деструктивного впливу вважаємо за доцільне виділити загрози з незначним, помірним, значним та катастрофічним деструктивним впливом. Загрози з незначним деструктивним впливом – це такі явні та/або потенційні умови і фактори, негативний вплив яких на фінансову систему суб'єкта, хоч і викликає певні відхилення в процесах розподілу та перерозподілу фінансових ресурсів конкретного суб'єкта, проте не буде здатний порушити функціонування жодної з ланок його фінансової системи. Загрози з помірним деструктивним впливом не викликають суттєвих змін у фінансовій системі суб'єкта, однак їх негативна дія буде більш відчутною. Загрози із значним деструктивним впливом призводять до порушення функціонування фінансової системи суб'єкта і вимагають активних дій щодо усунення їх негативних наслідків. Загрози із катастрофічним деструктивним впливом становлять небезпеку руйнування фінансової системи суб'єкта.

5. Залежно від можливостей прогнозування можна виділити прогнозовані, важкопрогнозовані та непрогнозовані. Стосовно потенційних загроз така класифікація відображає можливості передбачити загрозу, тоді як стосовно реальних загроз відбувається констатація факту, наскільки готовим був суб'єкт до настання тієї чи іншої деструктивної події чи явища. Цілком зрозуміло, що більш небезпечними є непрогнозовані загрози.

6. За тривалістю впливу загрози можна поділити на постійні, тривалі, тимчасові (поточні). Постійні загрози мають місце впродовж усього часу функціонування суб'єкта; вони є реальними, як правило, об'єктивними, прогнозованими, з незначним деструктивним впливом; для такого виду загроз основним механізмом нейтралізації їх негативного впливу є адаптація. Тривалі загрози за ступенем та характером впливу на безпеку суб'єкта є близькими до постійних, однак для нейтралізації їх негативно-го впливу механізм адаптації не завжди буде єди-

ним варіантом протидії. Тимчасові (поточні) загрози є найбільш динамічними, їх спектр є надзвичайно широким стосовно конкретного суб'єкта, вони потребують найбільш пильної уваги з боку менеджменту. Стосовно тривалих та поточних загроз доцільно виділяти також їх підвиди: традиційні та нові.

7. За характером впливу слід виокремити прямі та опосередковані загрози. Прямі загрози безпосереднього впливають на суб'єкт, їх деструктивний вплив є чітко вираженим, тоді як опосередковані загрози є, як правило, латентними, для їх виявлення досить часто слід проаналізувати досить широкий спектр фінансових взаємовідносин суб'єкта внутрішнього та зовнішнього характеру.

8. За характером зіткнення виділяємо паралельні, конфронтаційні та суміжні загрози. Паралельні загрози не пов'язані між собою, вони окремо впливають на різні аспекти діяльності та сегменти фінансової системи суб'єкта. Конфронтаційні загрози можуть «конфліктувати» між собою, тим самим зменшують сукупний негативний вплив на фінансову безпеку суб'єкта. Суміжні загрози, навпаки, при одночасній появі та зіткненні посилюють свою деструктивну дію.

Наукове завдання класифікації загроз бюджетній безпеці має забезпечити теоретичні засади для їх ідентифікації з метою побудови ефективної системи протидії їх негативному впливу.

Висновки і пропозиції. Положення, викладені у статті, дають змогу чітко ідентифікувати загрози бюджетній безпеці регіону, що є передумовою формування методичної бази оцінки бюджетної безпеки регіону як складової його фінансової безпеки. Крім того, наукове завдання класифікації загроз бюджетній безпеці має забезпечити теоретичні засади для їх ідентифікації з метою побудови ефективної системи протидії їх негативному впливу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Перко Н.В. Методические подходы к оценке финансово-бюджетной безопасности муниципальных образований / Н.В. Перко // Вестник Астраханского государственного технического университета. – 2013. – № 1. – С. 21–28. – (Серия «Экономика»).
2. Громова А.С. Бюджетно-финансовая безопасность и экономический рост как критерии проведения экономической политики государства / А.С. Громова // Известия Томского политехнического университета. – 2007. – Т. 311, № 6. – С. 42–45.
3. Груднинова И.П. Управление рисками финансово-бюджетного развития региона (муниципального образования) / И.П. Груднинова, Н.В. Перко // Вестник МГТУ. – 2012. – Т. 15, № 1. – С. 161–170.
4. Изотова Г.С. Методы обеспечения безопасности бюджетной системы региона : дис. ... кандидата экономических наук : спец. 08.00.10 / Г.С. Изотова. – Санкт-Петербург, 2004 – 20 с.
5. Коваль Л.П. Понятійно-категоріальний апарат дослідження фінансової безпеки [Електронний ресурс] / Л.П. Коваль // Фінансовий простір. – 2013. – №3(11). – Режим доступу : <http://fp.cibs.sk.ua/files/1303/>.
6. Бланк И.А. Управление финансовой безопасностью предприятия / И.А. Бланк. – К. : Эльга : Ника-Центр, 2004. – 784 с.
7. Рудніченко Є.М. Загроза, ризик, небезпека: сутність та взаємозв'язок із системою економічної безпеки підприємства / Є.М. Рудніченко // Економіка. Менеджмент. Підприємництво. – 2013. – № 25(1). – С. 188–195.
8. Мігус І.П. Необхідність розмежування понять «загроза» та «ризик» при діагностиці економічної безпеки суб'єктів господарювання [Електронний ресурс] / І.П. Мігус, С.М. Лаптев – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=821>.
9. Гамакин В.В. Бюджетные риски: введение в общую аксиоматику / В.В. Гамакин // TERRA ECONOMICUS. – 2013. – Т. 11, № 3. – С. 52–61.

УДК 336.77

Лебедь О.В.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри банківської справи
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця***Яременко О.Р.***кандидат економічних наук,
доцент кафедри банківської справи
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця***Харитонова В.С.***магістр
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця*

СУЧАСНИЙ СТАН РИНКУ БАНКІВСЬКИХ ПОСЛУГ УКРАЇНИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЙОГО РОЗВИТКУ

У статті на основі статистичного спостереження та аналізу показників функціонування ринку банківських послуг встановлено, що ринок банківських послуг за кількісними показниками переживає фазу згортання, уповільнення нарощування активів, нестабільність ресурсної бази зумовлює проблеми з кредитними та іншими активними операціями, якість найдохідніших активів, а саме кредитів, зменшилася на 4%, строк інвестування у економіку зменшився майже удвічі, упродовж семи років лідерами банківського фінансування через ринок послуг є переробна промисловість, оптова та роздрібна торгівля, підприємництво, пов'язане з ремонтом автотранспортних засобів. Серед сценаріїв розвитку ринку банківських послуг нині переважає антикризове вільне флюктуаційне функціонування зі збереженням національної приналежності банківського капіталу.

Ключові слова: ринок банківських послуг, банківська установа, банківська послуга, кредитна операція, послуги кредитного характеру, показники функціонування ринку банківських послуг.

Лебедь О.В., Яременко О.Р., Харитонова В.С. СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ РЫНКА БАНКОВСКИХ УСЛУГ УКРАИНЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕГО РАЗВИТИЯ

В статье на основе статистического наблюдения и анализа показателей функционирования рынка банковских услуг выявлено, что рынок банковских услуг по количественным показателям переживает фазу спада; происходит замедление наращивания активов, имеет место нестабильность ресурсной базы, что обуславливает проблемы с кредитными и другими активными операциями. Качество доходных активов, а именно кредитов, снизилось на 4%, срок инвестирования в экономику уменьшился почти вдвое. В течение семи проанализированных лет лидерами банковского финансирования средствами рынка банковских услуг являются перерабатывающая промышленность, оптовая и розничная торговля, предпринимательство, связанное с ремонтом автотранспортных средств. Среди сценариев развития рынка банковских услуг на данный момент преобладает антикризисное свободное флюктуационное функционирование с сохранением национальной принадлежности банковского капитала.

Ключевые слова: рынок банковских услуг, банковское учреждение, банковская услуга, кредитная операция, услуги кредитного характера, показатели функционирования рынка банковских услуг.

Lebid O.V., Jaremenko O.R., Kharitonova V.S. CURRENT SITUATION OF UKRAINE BANKING SERVICES MARKET AND ITS FUTURE OUTLOOK

The article is based on statistical monitoring and analysis of the functioning of the banking market found that the banking services in quantitative terms is experiencing a phase of collapse, slowing asset growth, instability resource base causes problems with credit and other active operations, quality most profitable assets, such as loans, decreased by 4% term investment in the economy fell almost doubled in seven years leading bank financing through services market is manufacturing, wholesale and retail trade, business, associated with repair of motor vehicles. Among the scenarios of the banking market is currently dominated by crisis fluctuation free operation preserving the national identity of bank capital.

Keywords: banking services market, banks, banking services, lending operations, credit related services, performance indicators banking market.

Постановка проблеми. На вітчизняному ринку фінансових послуг банківський сектор є найбільш розвинутим. Небанківські фінансові інститути істотно поступаються не лише за обсягами ресурсів, але й за рівнем довіри до них з боку населення, що пояснюється значним досвідом роботи банків та активним регулюванням банківського сектора державними органами, зокрема Національним банком України, Комісією з цінних паперів та фондового ринку, Кабінетом Міністрів України. Український ринок банківських послуг, як і світовий, постійно змінюється кількісно та якісно. Ці змін полягають в ускладненні його структури та посиленні конкуренції між фінансовими установами. Посткризовий,

у світовому просторі, та кризовий у вітчизняному – 2009 рік був переломним моментом в історії його розвитку та функціонування. Під впливом світової фінансової кризи вітчизняний ринок фінансових послуг розпочав нову фазу власного розвитку, яка характеризується перетворенням банківської системи у найпроблемнішу нішу фінансів та найхиткішу галузь української економіки в цілому. Український фінансовий ринок та його інфраструктура розвиваються за проєвропейською банкоорієнтованою моделлю, коли центром обертання кредитно-інвестиційних ресурсів, операцій і транзакцій є банківський сектор і саме від рівня його функціонування та розвитку залежить рівень розвитку всього фінансового ринку.

У зв'язку із зазначеним можна зробити висновок, що питання сучасного стану ринку банківських послуг, виявлення та аналіз проблем його функціонування є актуальною та життєво необхідною задачею, вирішенням якої мають займатися не тільки теоретики, а й практики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Провідними вченими з банківської справи, такими як О.С. Бадзюк [4], Васюренко О.В. [8], А.М. Мороз [5], М.І. Савлук, достатньо повно висвітлені питання здійснення банківських операцій, управління ними, вдосконалення, проте щодо власне ринку банківських послуг наукових вітчизняних праць не досить багато. Можна стверджувати, що питання аналізу стану, виявлення тенденцій та вирішення проблем ринку банківських послуг присвячено у вітчизняній літературі недостатню кількість уваги. Так, вагомих внесок у розв'язання науково-практичних та теоретичних питань, пов'язаних з функціонуванням та розвитком ринку банківських послуг в Україні зробили Б.П. Адамик [5] та В.О. Онищенко [10]. За темами, пов'язаними з ринком банківських послуг захищено близька десяти кандидатських, зокрема О.А. Брегедаю [7], В.Ф. Голуб [9], З.К. Сороківською [11]. Визнаючи значний внесок зазначених авторів у розроблення питань функціонування а розвитку банківської справи в Україні як у теоретич-

ному, так і в практичному плані, варто зазначити, що умови сьогодення ставлять нові задачі та нові виклики, які потребують детального аналізу та декомпозиції, з метою вирішення наявних проблем та прогнозування майбутніх сценаріїв розвитку ринку банківських послуг в Україні. У зв'язку з цим тематика статті є актуальною.

Постановка завдання. Невирішеною частиною поставленої проблеми в цілому є той факт, що швидкоплинні соціально-політичні, а іноді й військові події, що відбуваються в Україні, змушують науковців по-новому подивитися на питання розвитку ринку банківських послуг, виявляють нові недоліки його функціонування, вимальовують не визначені раніше перспективи розвитку.

Метою статті – є формування характеристики сучасного стану ринку банківських послуг України на основі ґрунтовного статистичного аналізу його ключових параметрів у динаміці семи останніх років. Основними методами дослідження були статистичне спостереження, метод коефіцієнтів, статистичний аналіз, а також метод аналогій та порівнянь, логіко-статистичний аналіз.

Виклад основного матеріалу. До недавніх часів вважалося, що 2009 рік був найгіршим періодом для вітчизняної індустрії фінансового посередництва. Зниження рентабельності суто банківських операцій

Таблиця 1

Динаміка кількості банків України

Назва показника	01.01.2008	01.01.2009	01.01.2010	01.01.2011	01.01.2012	01.01.2013	01.01.2014	01.10.2014
Кількість банків, які мають банківську ліцензію	175	184	182	176	176	176	180	168
з них: з іноземним капіталом	47	53	51	55	53	53	49	51
у т.ч. зі 100% іноземним капіталом	17	17	18	20	22	22	19	19
Частка іноземного капіталу у статутному капіталі банків, %	35,0	36,7	35,8	40,6	41,9	39,5	34,0	32,1

Таблиця 2

Динаміка показників розміщення ресурсів банками України, млн грн

Показник	01.01.2008	01.01.2009	01.01.2010	01.01.2011	01.01.2012	01.01.2013	01.01.2014	01.10.2014
Загальні активи, не скориговані на резерви за активними операціями	619 004	973 332	1 001 626	1 090 248	1 211 540	1 267 892	1 408 688	1 475 440
Активи банків, скориговані на резерви за активними операціями	599 396	926 086	880 302	942 088	1 054 280	1 127 192	1 278 095	1 310 894
Готівкові кошти та банківські метали	18 313	20 668	21 725	26 749	27 008	30 346	36 390	29 530
Кошти в Національному банку України	19 120	18 768	23 337	26 190	31 310	33 740	47 222	38 733
Кореспондентські рахунки, що відкриті в інших банках	26 293	40 406	51 323	67 596	78 395	99 472	78 106	70 091
Кредити надані	485 368	792 244	747 348	755 030	825 320	815 327	911 402	982 134
з них:								
кредити, що надані суб'єктам господарювання	276 184	472 584	474 991	508 288	580 907	609 202	698 777	758 186
кредити, надані фізичним особам	153 633	268 857	222 538	186 540	174 650	161 775	167 773	175 233
Частка простроченої заборгованості за кредитами у загальній сумі кредитів, %	1,3	2,3	9,4	11,2	9,6	8,9	7,7	11,5
Вкладення в цінні папери	28 693	40 610	39 335	83 559	87 719	96 340	138 287	173 065
Резерви за активними операціями банків	20 188	48 409	122 433	148 839	157 907	141 319	131 252	165 539

спонукало і спонукає банкірів до більш активного пошуку нових джерел прибутку. Події кінця 2013 та 2014 рр. також негативно вплинули на ринок банківських послуг. Зокрема, це можна простежити за основними показниками діяльності банків, а саме: скорочення загальної кількості банківських установ, зменшення відповідно обсягів активів банківської системи, зменшення показників фінансових результатів діяльності банків (табл. 1, 2).

Дані таблиці 1 показують, що починаючи з кінця 2009 року кількість суб'єктів ринку банківських послуг власне банків постійно знижується. Так, якщо на 1 січня 2009 року кількість банків становила 184, то у жовтні 2014 вона скоротилася до 168. За даними НБУ, 21 банк на кінець жовтня 2014 року перебуває у стадії ліквідації, а 15 банків вже завершили ліквідацію та проходять процедуру вилучення з Єдиного державного реєстру підприємств і організацій України. Отже, на ринку спостерігається згорання діяльності його суб'єктів, причому припиняють власну діяльність банки четвертої та третьої груп за класифікацією НБУ.

Негативну динаміку мають і показники кредитної діяльності банків України (табл. 2).

Таблиця 2 показує, що три роки банківська система витратила на те, щоб повернути докризові масштаби кредитної діяльності: за підсумками 2008 року обсяги кредитів, наданих клієнтам банками України, становили 7,92 млрд грн, а упродовж 2009 року цей показник знизився до 7,47 млрд грн. І відновити докризовий обсяг кредитування банкам вдалося тільки за підсумками 2011 року, коли обсяг кредитування сягнув 8,25 млрд грн (табл. 2). Якщо ж поглянути на показники простроченої заборгованості за кредитами (табл. 2), то можна помітити, що у 2009–2011 роках вона становила понад 9% від загальної маси виданих банками кредитів, а упродовж 2014 року зросла

з 7,7% у січні до 11,50% у жовтні, що також свідчить про зниження якості активних операцій банків України.

Щодо залучення коштів банками України, то зобов'язання у зв'язку із проявами кризи також мають негативні коливання (табл. 3).

З даних таблиці 3 можна побачити, що капітал банків упродовж 2007–2014 років в цілому має позитивну тенденцію зростання: виключення становить тільки 2009 рік, коли капітал знизився зі 119,3 млрд грн до 115,2 млрд грн., та 2014 рік, за результатами якого капітал банків зменшився на 26,3 млрд грн. Загальні зобов'язання банків, починаючи з 2010 року, зростали і на кінець жовтня 2014 року склали 1144 млрд грн. Щодо результатів діяльності суб'єктів ринку банківських послуг (табл. 4), то динаміка не є однозначною.

Дані таблиці 4 показують, що після 2009 року доходи банків мають позитивну тенденцію. Виключення може становити тільки 2014 рік, оскільки за перші 10 місяців банки заробили 157,9 млрд грн, тоді як за 2013 рік цей показник сягнув рекордної суми 168,9 млрд грн, що на 100 млрд грн більше, ніж за результатами докризового 2007 року (табл. 4).

За даними таблиці 4 видно, що фінансовий результат діяльності банків у 2009 році був від'ємним і становив 38,5 млрд грн збитків. Наступні три роки він зменшувався і вже за результатами діяльності 2012 року прибутки банків сягнули 4,9 млрд грн, але у 2013 році прибутки зменшилися до 1,4 млрд грн, а за перші десять місяців 2014 року діяльність банків знову стала збитковою на 10,6 млрд грн.

Найбільш популярною формою участі банків у інвестиційних процесах як фінансових посередників сьогодні є інвестування за допомогою механізмів середнього та довгострокового кредитування. На відміну від засновницьких операцій, використання банківського

Таблиця 3

Динаміка показників залучення ресурсів банками України

Назва показника	01.01.2008	01.01.2009	01.01.2010	01.01.2011	01.01.2012	01.01.2013	01.01.2014	01.10.2014
Пасиви, усього	599 396	926 086	880 302	942 088	1 054 280	1 127 192	1 278 095	1 310 894
Капітал	69 578	119 263	115 175	137 725	155 487	169 320	192 599	166 335
з нього: статутний капітал	42 873	82 454	119 189	145 857	171 865	175 204	185 239	181 838
Зобов'язання банків	529 818	806 823	765 127	804 363	898 793	957 872	1 085 496	1 144 559
з них:								
кошти суб'єктів господарювання	111 995	143 928	115 204	144 038	186 213	202 550	234 948	258 194
з них: строкові кошти суб'єктів господарювання	54 189	73 352	50 511	55 276	74 239	92 786	104 722	92 842
кошти фізичних осіб	163 482	213 219	210 006	270 733	306 205	364 003	433 726	402 421
з них: строкові кошти фізичних осіб	125 625	175 142	155 201	206 630	237 438	289 129	350 779	312 704

Таблиця 4

Динаміка показників результатів діяльності банків України

Назва показника	01.01.2008	01.01.2009	01.01.2010	01.01.2011	01.01.2012	01.01.2013	01.01.2014	01.10.2014
Регулятивний капітал	72 265	123 066	135 802	160 897	178 454	178 909	204 976	186 548
Достатність регулятивного капіталу (Н2), %	13,92	14,01	18,08	20,83	18,90	18,06	18,26	15,96
Доходи	68 185	122 580	142 995	136 848	142 778	150 449	168 888	157 877
Витрати	61 565	115 276	181 445	149 875	150 486	145 550	167 452	168 512
Результат діяльності	6 620	7 304	-38 450	-13 027	-7 708	4 899	1 436	-10 635
Рентабельність активів, %	1.50	1.03	-4.38	-1.45	-0.76	0.45	0.12	-1,09
Рентабельність капіталу, %	12.67	8.51	-32.52	-10.19	-5.27	3.03	0.81	-7,92

кредиту стимулює споживачів інвестицій ефективніше використовувати кошти, щоб забезпечити погашення кредиту та відсотків за його користування.

Незважаючи на те, що основною тенденцією на ринку довгострокового кредитування у 2009 році було уповільнення темпів зростання довгострокових кредитів, фактичні дані свідчать про поступове збільшення частки довгострокового кредитування у активних операціях банку: на початок 2010 року частка довгострокових кредитів у загальних активах банку складала більше половини від активних операцій, а саме 52%, що на 5% більше, ніж на кінець 2008 року – 47% відповідно.

Зниження темпів довгострокового кредитування у 2009 році було реакцією на виконання вимог Національного банку України спрямованих на обме-

ження збільшення розриву між строками залучених депозитів та розміщених кредитів. Справа в тому, що основною проблемою в кредитуванні на тривалі строки для комерційних банків є відсутність пасивів відповідної строковості. Нині в Україні стандартними строками для депозитів є 1, 3, 6, 9 і 12 місяців. До того ж після затвердження постанови НБУ «Про додаткові заходи щодо діяльності банків» найбільш привабливими для клієнтів стають вклади до запитання. У зв'язку з цим знижуються з року в рік й обсяги кредитування строком понад 5 років (табл. 5).

Стає очевидним (табл. 5), що за можливості залучення пасивів на 1 рік і менше видача кредитів у значних обсягах, на 10 років і більше, має підвищені ризики ліквідності, оскільки не гарантує повернення залучених депозитів у зазначені терміни.

Таблиця 5

Кредити, надані банками резидентам України (залишки коштів на кінець періоду, млн грн)

Рік	Усього кредитів	у тому числі за строками		
		до 1 року	від 1 року до 5 років	більше 5 років
2005	143 423	54 823	88 601	...
2006	245 230	86 197	159 033	...
2007	426 867	131 505	181 311	114 052
2008	734 022	222 033	278 581	233 408
2009	723 295	230 974	266 699	225 623
2010	732 823	242 772	275 605	214 446
2011	801 809	297 422	301 002	203 385
2012	815 142	344 237	294 511	176 394
2013	910 782	426 082	310 739	173 961
2014				
січень	903 458	417 587	310 929	174 942
лютий	976 084	431 400	349 614	195 069
березень	1 001 547	415 472	378 271	207 804
квітень	1 011 236	414 983	386 500	209 753
травень	1 008 868	414 263	389 685	204 920
червень	981 675	401 028	378 243	202 404
липень	982 049	403 888	376 853	201 307
серпень	1 026 739	413 414	396 186	217 139
вересень	991 833	398 539	385 602	207 693

Таблиця 6

Кредити, надані банками резидентам України в розрізі цілей кредитування (млн грн)

Рік	Усього	Споживчі кредити	Питома вага споживчих кредитів, %	На придбання, будівництво та реконструкцію нерухомості	Інші кредити	Із загальної суми іпотечні кредити ^{1,2}
2005	35 659
2006	82 010	58 453	71,28	20 412	3 145	20 523
2007	160 386	115 032	71,72	40 778	4 577	73 084
2008	280 490	186 088	66,34	88 352	6 050	143 416
2009	241 249	137 113	56,83	98 792	5 343	132 757
2010	209 538	122 942	58,67	81 953	4 643	110 725
2011	201 224	126 192	62,71	70 447	4 585	97 431
2012	187 629	125 011	66,63	58 427	4 191	63 158
2013	193 529	137 346	70,97	51 447	4 736	56 270
2014						
січень	192 479	136 814	71,08	50 938	4 728	55 147
лютий	208 613	144 150	69,10	59 501	4 963	62 477
березень	212 965	147 650	69,33	60 412	4 903	64 450
квітень	213 379	148 256	69,48	60 304	4 819	65 148
травень	211 828	142 778	67,40	64 321	4 729	65 188
червень	205 154	137 843	67,19	62 710	4 602	60 508
липень	204 652	136 996	66,94	63 151	4 505	60 908
серпень	215 109	141 579	65,82	68 904	4 626	66 089
вересень	207 799	137 972	66,40	65 342	4 485	62 801

Стає очевидним (табл. 5), що за можливості залучення пасивів на 1 рік і менше видача кредитів у значних обсягах, на 10 років і більше, має підвищені ризики ліквідності, оскільки не гарантує повернення залучених депозитів у зазначені терміни. На перший погляд за відсутності забезпечення рефінансування активних операцій українських фінансових установ на міжнародних ринках капіталу, де є можливість рефінансування на терміни від п'яти років і більше, проблема взагалі не має вирішення: такі ресурси доступні далеко не всім представникам банківського сектора, і до того ж дістануться необхідного рівня кредитного рейтингу на міжнародних ринках досить складно з матеріальної точки зору.

Якщо проаналізувати цілі, на які видаються кредити (табл. 6) та здійснюються послуги кредитного характеру, то можна побачити, що більше 60% кредитів – це споживче кредитування (табл. 6).

Дані таблиці 6 показують, що кредитні послуги банків України спрямовані на 56-70% на задоволення поточних потреб фізичних осіб, отже на розвиток економіки України відповідно спрямовується не більше 30% від кредитних ресурсів банків. Щодо галузевої структури кредитних послуг банку, то, за даними 2014 року, найбільшу питому вагу мали кредити, надані підприємствам оптової та роздрібною торгівлі і ремонту автотранспорту – питома вага кредитів таким підприємствам становить 35,5%. Далі за обсягами кредитування йде переробна промисловість, яка в сукупності отримала 21,69% від обсягів кредитування підприємств.

Наочні найбільш вагому галузі, що користувалися послугами кредитування банків, представлені на рисунку 1.



Рис. 1. Галузева кредитних послуг банків, вересень 2014, млн грн

Дані рисунка 1 показують, що найбільш кредитами банків користуються підприємства оптової та роздрібною торгівлі, які в свою чергу в більшості своїй беруть кредити на короткостроковій основі, що пов'язано зі специфікою роботи даної галузі. Так, за даними осені 2014 року банки України ви-

Таблиця 7

Галузева структура банківських кредитних послуг в розрізі строків кредитування на кінець жовтня 2014 року

Види економічної діяльності	Усього кредитів суб'єктам господарювання		у тому числі за строками					
	Обсяги, млн грн	Питома вага, %	до 1 року		від 1 року до 5 років		більше 5 років	
			Обсяги, млн грн	Питома вага, %	Обсяги, млн грн	Питома вага, %	Обсяги, млн грн	Питома вага, %
Усього	756 858	100,00	330 221	43,63	323 725	100,00	102 912	100,00
Сільське, лісове та рибне господарство	53 241	7,03	23 619	3,12	26 140	8,07	3 482	3,38
Добувна промисловість	19 827	2,62	15 713	2,08	3 455	1,07	658	0,64
Переробна промисловість	164 140	21,69	61 294	8,10	79 885	24,68	22 960	22,31
Постачання електроенергії, газу	34 294	4,53	11 947	1,58	10 324	3,19	12 023	11,68
Водопостачання; каналізація	2 331	0,31	621	0,08	1 541	0,48	169	0,16
Будівництво	56 080	7,41	19 533	2,58	18 934	5,85	17 612	17,11
Оптова та роздрібно торгівля; ремонт автотранспортних засобів	268 705	35,50	149 068	19,70	102 689	31,72	16 948	16,47
Транспорт, складське, поштова та кур'єрська діяльність	30 566	4,04	7 735	1,02	20 689	6,39	2 142	2,08
Тимчасове розміщення й організація харчування	6 508	0,86	1 012	0,13	2 900	0,90	2 596	2,52
Інформація та телекомунікації	7 330	0,97	3 871	0,51	3 057	0,94	402	0,39
Операції з нерухомим майном	59 805	7,90	16 906	2,23	22 754	7,03	20 144	19,57
Наукова та технічна діяльність	37 736	4,99	12 718	1,68	22 485	6,95	2 532	2,46
Діяльність у адмін. обслуговуванні	11 331	1,50	4 513	0,60	6 033	1,86	786	0,76
Освіта	378	0,05	89	0,01	270	0,08	20	0,02
Охорона здоров'я	683	0,09	91	0,01	320	0,10	273	0,26
Мистецтво, спорт та відпочинок	2 375	0,31	981	0,13	1 276	0,39	118	0,11
Надання інших видів послуг	1 528	0,20	508	0,07	974	0,30	46	0,04

дали 35,5% усіх кредитів саме підприємствам та підприємцям, що є представниками торгової галузі. Близько 22% від загального обсягу кредитування банки України надали підприємствам переробної промисловості. Слід також зауважити, що за умов військовий дій на нерегульованих територіях України, а саме Донецькому та Луганському регіонах, у десятки разів скоротилися як кількість торгових точок в тому числі й оптової торгівлі, так і обсяги реалізації товарів та послуг. Банківські установи у нестабільних регіонах припинили у свої більшості діяльність. Якщо до липня 2014 року основні зміни в роботі банків на сході країни зводилися до закриття відділень, то зі звільненням низки міст банки в них стали відновлювати роботу. На сьогоднішній день деякі банки відновили роботу відділень у містах Слов'янськ, Краматорськ та Маріуполь [11].

Варто зауважити, що з даних таблиці 7 видно, що освіта, охорона здоров'я, мистецтво, спорт і розваги в сукупності не набрали навіть 1% від загальних обсягів кредитування підприємств. Схожа ситуація й за кредитами в іноземній валюті (табл. 8).

За даними таблиці 8 видно, що найбільшу питому вагу в галузевій структурі банківського кредитування в іноземній валюті мають переробна промисловість, яка отримала 30,38% від загальних обсягів кредитування підприємств, торговельна промисловість та ремонт автотранспорту – 27,86% від наданих кредитів підприємствам, далі йдуть операції з нерухомим майном – 8,14% та транспорт, складське господарство. Поштова і кур'єрська діяльність – 6,16%. У сумі перелічені галузі отримали від банків 72,54%

від загального обсягу кредитування підприємств-резидентів.

Висновки з проведеного дослідження. Підсумовуючи проведений аналіз, можна виділити головне:

- ринок банківських послуг переживає динамічну кризову спадну фазу свого розвитку, особливо це стосується готівкового ринку валютних цінностей, який стихійно створюється та функціонує і становить суттєву конкурентну загрозу легітимним валютнообмінним операціям;

- упродовж 2014 року спостерігалось різке скорочення кількості суб'єктів ринку, близько 20 банків збанкрутували та стільки ж перебувають на межі банкрутства та ліквідації;

- негативну динаміку мають і показники кредитної діяльності банків: три роки банківська система витратила на те, щоб повернути докризові масштаби кредитної діяльності, мається на увазі криза кінця 2008 та 2009 років. Сьогодні жоден фахівець не береться прогнозувати витрати часу та коштів, що необхідні на стабілізацію діяльності банківського сектора України;

- статистичні дані показують, що головне призначення банківської системи з огляду на цілі кредитування – це підтримка належного рівня споживання, а не розвиток економіки та держави – за обсягами більше 60% кредитів – це споживче кредитування.

Отже, в цілому можна сказати, що серед сценаріїв розвитку ринку банківських послуг нині переважає антикризове вільне флуктуаційне функціонування зі збереженням національної приналежності банківського капіталу та слабо прогнозованим майбутнім.

Таблиця 8

Галузева структура банківських кредитних послуг в іноземній валюті станом на кінець жовтня 2014 року

Напрямок кредитування	Обсяги, млн грн	Питома вага, %	У тому числі у розрізі валют			
			долар США	євро	російський рубль	інші валюти
Усього	343 575	100,00	298 301	40 728	3 801	746
Сільське, лісове та рибне господарство	18 382	5,35	15 726	2 146	507	3
Добувна промисловість і розроблення кар'єрів	12 639	3,68	12 033	390	216	–
Переробна промисловість	104 361	30,38	88 191	14 284	1 369	517
Постачання електроенергії, газу	23 460	6,83	10 311	13 150	–	–
Водопостачання; каналізація	1 233	0,36	712	522	–	–
Будівництво	20 336	5,92	19 310	969	11	45
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів	95 718	27,86	89 467	5 124	1 055	71
Транспорт, складська, поштова та кур'єрська діяльність	21 173	6,16	19 540	1 613	21	0
Тимчасове розміщування й організація харчування	4 192	1,22	3 769	365	1	56
Інформація та телекомунікації	1 403	0,41	1 251	150	–	1
Операції з нерухомим майном	27 978	8,14	26 958	491	482	47
Професійна, наукова та технічна діяльність	7 952	2,31	6 848	1 082	18	4
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	3 704	1,08	3 517	183	3	1
Освіта	195	0,06	195	0	–	–
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	303	0,09	161	26	116	–
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	315	0,09	153	162	–	–
Надання інших видів послуг	231	0,07	158	71	1	–

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Закон України «Про банки і банківську діяльність» від 7 грудня 2000 року № 2121/III [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.rada.gov.ua.
2. Закон України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» від 12.07. 2001 року № 2663-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.rada.gov.ua.
3. Бадзим О.С. Банківські операції : навч. посіб. / О.С. Бадзим, О.Г. Задніпровська, В.Г. Тичина ; Київ. нац. ун-т технологій та дизайну. – К. : КНУТД, 2010. – 134 с.
4. Банківські електронні послуги : навч. посібник / уклад. Б.П. Адамик ; Терноп. акад. народ. госп-ва, Інститут банківського бізнесу. – Тернопіль : Карт-бланш, 2005. – 95 с.
5. Банківські операції : підр. / заг. ред. А.М. Мороз ; ДВНЗ «КНЕУ ім. Вадима Гетьмана». – 3-тє вид., перероб. і доп. – К : КНЕУ, 2008. – 608 с.
6. Брегеда О. А. Ринок банківських послуг в Україні: сучасний стан та перспективи розвитку : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.04.01 / О.А. Брегеда ; Київ. нац. екон. ун-т. – К., 2002. – 16 с. – укр.
7. Васюренко О. В. Управление банковскими операциями: методология и практика : дис. ... д-ра екон. наук : 08.04.01 / О.В. Васюренко ; Харьковский гос. экономический ун-т. – Х., 1998. – 489 л.
8. Голуб В.Ф. Управление каналами збути банківських продуктів на роздрібному ринку : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.08 / В.Ф. Голуб ; Держ. податк. адмін. України, Нац. ун-т держ. податк. служби України. – Ірпінь, 2008. – 20 с. – укр.
9. Онищенко В.О. Ринок банківських послуг: проблеми та інноваційні напрями розвитку в Україні [Текст] : монографія / Онищенко В.О., Птащенко Л.О. ; Полтав. нац. техн. ун-т ім. Ю. Кондратюка. – Полтава : [ПолтНТУ], 2010. – 300 с.
10. Перемены на восточном фронте: как работают отделения банков в зоне АТО [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.prostobank.ua/depozity/stati/peremeny_na_vostochnom_fronte_kak_rabotayut_otdeleniya_bankov_v_zone_ato.
11. Ринок роздрібних банківських послуг: особливості формування та перспективи розвитку в Україні : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.04.01 / З.К. Сороківська ; Терноп. держ. екон. ун-т. – Тернопіль, 2006. – 20 с.
12. Руденко М.О. Аналіз діяльності банків України у сфері фінансових інвестицій // ISSN 1562-0905 Регіональна економіка. – 2009. – № 4. – С. 119-124.
13. Сороківська З.К. Ринок роздрібних банківських послуг: особливості формування та перспективи розвитку в Україні : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.04.01 / З.К. Сороківська ; Терноп. держ. екон. ун-т. – Тернопіль, 2006. – 20 с. – укр.

УДК 336.148

Мельничук Н.Ю.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів

Національної академії статистики, обліку та аудиту

ПРИЗНАЧЕННЯ КОНТРОЛЮ В БЮДЖЕТНІЙ СФЕРІ

Стаття присвячена дослідженню історичних аспектів становлення та розвитку контролю в Україні. Обґрунтовано суть дефініції «контроль» та її призначення в бюджетній сфері. Проаналізовано динаміку доходів і видатків державного та місцевих бюджетів, визначено причини неефективності контролю в бюджетній сфері.

Ключові слова: контроль, бюджет, управління, фінансові ресурси, органи управління, фінансовий контроль, бюджетні установи, бюджетне управління.

Мельничук Н.Ю. НАЗНАЧЕНИЕ КОНТРОЛЯ В БЮДЖЕТНОЙ СФЕРЕ

Статья посвящена исследованию исторических аспектов становления и развития контроля в Украине. Обосновано суть дефиниции «контроль» и его назначение в бюджетной сфере. Проанализирована динамика доходов и расходов государственного и местных бюджетов, определены причины неэффективности контроля в бюджетной сфере.

Ключевые слова: контроль, бюджет, управление, финансовые ресурсы, органы управления, финансовый контроль, бюджетные учреждения, бюджетное управление.

Melnychuk N.Y. PURPOSE OF THE CONTROL IN THE BUDGET SPHERE

The article is devoted to the investigation of the historical aspects of the formation and development of the control in Ukraine. The basic nature of the definition "control" and its purpose in the budget sphere is grounded. The income and charges behavior of state and local budgets is analyzed; the reasons of the control inefficiency in the budget sphere are defined.

Keywords: control, budget, management, bankroll, machinery of government, financial control, budget-funded organizations, budgetary authority.

Постановка проблеми. В сучасних умовах існування України як незалежної держави, яка буде розвинути ринкову економіку, особливу увагу необхідно приділити бюджетному менеджменту. Бюджетне управління коштами на загальнодержавному рівні вимагає злагодженого використання всіх функцій менеджменту. Традиційно серед цих функцій важливе місце посідає функція контролю. Саме від її ефективності залежить як існування держави, так і кожного громадянина зокрема.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Огляд наукових досліджень свідчить, що теоретичні та прак-

тичні засади контролю досліджували такі відомі українські вчені, як: М.Т. Білуха, Т.М. Боголіб, В.Д. Базилевич, В.Ф. Журко, П.І. Гайдуцький, М.М. Каленський, Є.В. Калюга, О.А. Кириченко, Л.А. Костирко, В.І. Кравченко, В.М. Мельник, О.М. Петрук, І.Б. Стефанюк, О.О. Терещенко, В.М. Федосов, І.Я. Чугунов, А.В. Чупіс, В.О. Шевчук та ін.

Незважаючи на значний доробок учених, існує цілий ряд невирішених проблем, які потребують продовження розпочатих досліджень у сфері державного фінансового контролю, особливо в частині вивчення контролю в бюджетній сфері.

Постановка завдання. Основним завданням дослідження, результати якого наведено в статті, було визначення економічної суті та призначення контролю теорії та практики діяльності державних органів бюджетної сфери.

Виклад основного матеріалу дослідження. На сучасному етапі розвитку країни особливої актуальності набуває питання вдосконалення управління, однією із важливих функцій якого є контроль. Держава не може нормально функціонувати і розвиватися без чітко організованої системи контролю за виробництвом, розподілом і перерозподілом суспільного продукту та іншими сферами суспільного життя в державі. Контроль є невід'ємним елементом надбудови суспільства, який зазнає серйозних змін у процесі розвитку його політичної системи, органів державного і господарського управління, законодавчої і виконавчої влади [5, с. 5].

Контроль пройшов тривалий шлях розвитку, який, як свідчать історичні дані, бере початок зі стародавніх часів. Історія вказує на існування контролю ще в умовах, де рід був головним виробничим осередком, що базувався на суспільній власності на засоби виробництва і колективній праці [1, с. 21].

Значний вплив на розвиток контролю в Україні відіграло козацтво, яке виникло в кінці XV століття. З кінця XVII століття починається втручання Росії у фінансові справи України, на початку XVIII було встановлено контроль над її фінансами, а з 1764 року, після скасування в Україні гетьманства, фінансово-грошова система її була об'єднана з фінансово-грошовою системою Росії. З цього часу історію державного фінансового контролю в Україні вивчали в складі фінансової системи Росії [12].

Входячи до складу Російської імперії, Україна не мала власних органів контролю. Контрольні функції, як і на всій території Росії, виконувало, згідно з Положенням про місцеві контрольні установи від 3 січня 1866 року, Управління державного контролю, яке працювало при Міністерстві фінансів. З 1919 до 1937 року органи контролю неодноразово реорганізовувались, але функції контролю залишились незмінними. З 1937 до 1956 року фінансовий контроль в Україні почало здійснювати Контрольно-ревізійне управління Наркомату, пізніше Міністерство фінансів СРСР. У 1956 році Контрольно-ревізійне управління було створене у складі Мінфіну України. Після здобуття Україною незалежності виникла потреба у підвищенні ролі державного фінансового контролю, і у 1993 році прийняли Закон України «Про державну контрольно-ревізійну службу в Україні».

Указом Президента України від 27.08.2000 року № 1031 «Про заходи щодо підвищення ефективності контрольно-ревізійної роботи» Головному контрольно-ревізійному управлінню України надано статус центрального органу виконавчої влади. Відповідно до Указу Президента України від 09.12.2010 № 1085/2010 «Про оптимізацію системи центральних органів виконавчої влади», Головне контрольно-ревізійне управління України реорганізовано у Державну фінансову інспекцію України [12].

Що ж стосується самої дефініції поняття «контроль», то єдиного визначення воно не має.

Одні вважають, що контроль передбачає існування взаємозв'язків, які проявляються в активному впливові контролю на більш ефективне використання фінансових ресурсів, у ліквідації перешкод оптимального функціонування всіх ланок фінансової системи [11, с. 89]. Інші дослідники вважають, що

контроль спрямований на встановлення помилок і обмеження нагромадження їх у діяльності менеджера організацій [9, с. 248]. М.Д. Погосян визначає контроль як сукупність регулярних і безперервних процесів, за допомогою яких їхні учасники в легітимній формі забезпечують ефективне функціонування державного сектора, а також діяльність інших суб'єктів, що здійснюють господарську діяльність, незалежно від форм власності [10, с. 103].

На сьогодні контроль проявляється як функція системи управління суспільними процесами. Це стосується переважно соціального управління, політичного керівництва держави. Крім того, контроль дисциплінує працівників апарату управління, дає можливість об'єктивно оцінювати рівень їхньої компетентності і відповідальності, сприяє поширенню позитивної практики роботи [5, с. 5]. Тому, зважаючи на зазначене, поняття контролю можна досліджувати з двох сторін (рис. 1). Такий підхід дозволяє дослідити контроль в усіх його проявах.

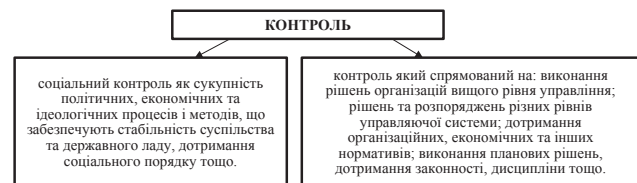


Рис. 1. Тракткування сутності дефініції поняття «контроль»

Джерело: складено автором

Відповідно до такого підходу можна виокремити кілька об'єктів контролю: 1) активи, що забезпечують доцільну працю людей у процесі господарської діяльності організації, і її зобов'язання: основні фонди, нематеріальні активи, матеріальні ресурси, фінансові ресурси, трудові ресурси; 2) бізнес-процеси та їх результати, які загалом формують фінансово-господарську діяльність організації: постачальницько-збутова, фінансово-збутова, виробнича, організаційна діяльність [14, с. 8–9].

На практиці існує багато видів контролю, які за кваліфікаційними ознаками можна поділити: за спрямуваннями впливу (зовнішній і внутрішній); за аспектами впливу (управлінський, фінансовий, господарський, технологічний); за виконанням завдань (стратегічний, поточний, оперативний); за суб'єктами контролю (ринок капіталів, колективні й колегіальні органи управління, державний і відомчий); за вирішенням завдань (лінійний, функціональний, операційний); за методами контролю (попередній, направляючий, фільтруючий, наступний); за механізмами регулювання й саморегулювання (контроль і самоконтроль).

Фінансовий контроль – це один із видів фінансової діяльності держави з перевірки суб'єктів господарювання всіх форм власності шляхом застосування встановлених чинним законодавством методів контрольно-діяльності для виявлення недоліків у фінансовій звітності підприємств, установ, організацій в процесі створення, розподілу, використання грошових фондів [15].

Л.А. Савченко фінансовим контролем називає діяльність державних органів і недержавних організацій (наділених відповідними повноваженнями), що спрямована на забезпечення законності, фінансової дисципліни, раціональності в ході мобілізації, розподілу та використання фінансових ресурсів держави [13, с. 218].

Фінансовий контроль є матеріальним вираженням контрольної функції. Одним із видів фінансово-го контролю є державний фінансовий контроль.

Державний фінансовий контроль – це здійснювана з використанням специфічних організаційних форм і методів діяльність державних органів, а в ряді випадків і недержавних, наділених законом відповідними повноваженнями, з метою встановлення законності та достовірності фінансових операцій, об'єктивної оцінки економічної ефективності фінансово-господарської діяльності і виявлення резервів її підвищення, збільшення надходжень до бюджету і збереження державної власності [8, с. 5]. Інші науковці вважають, що це особливий вид діяльності державних органів (регламентований відповідними

нормативно-правовими актами), спрямований на перевірку (дослідження) дотримання законності, раціональності та ефективності планування, надходження, розподілу й використання державних ресурсів у процесі державного управління, забезпечення компетентних органів влади та громадськості достовірною інформацією про попередження, виявлення та усунення фінансових правопорушень, а також виконання інших функцій, що сприяють зміцненню економічної безпеки держави [2, с. 42].

Головною складовою державного фінансового контролю є бюджетний контроль. У літературних джерелах під ним розуміють нагляд контрольних органів за виконанням бюджету, доцільністю діяльності фінансованих державою установ (організацій,

Таблиця 1

Доходи зведеного, державного та місцевих бюджетів у січні-червні 2011-2014 років [4, с. 25]

Показники	2011 рік	2012 рік	2013 рік	2014 рік	2014 рік проти 2013 року	
					Абсолютний приріст, млрд грн	Темп приросту, %
Зведений бюджет, млрд грн, зокрема:	177,8	208,8	211,1	224,5	13,4	6,4
– загальний фонд:	152,7	178,7	181,7	190,7	9,0	5,0
– спеціальний фонд:	25,1	30,1	29,4	33,8	4,4	15,0
Державний бюджет (без урахування міжбюджетних трансфертів), млрд грн, зокрема:	138,0	162,3	161,9	174,9	13,0	8,0
частка у доходах зведеного бюджету, %	11,1	11,1	11,0	11,9	х	х
– загальний фонд:	119,7	140,7	141,7	151,9	10,2	7,2
– спеціальний фонд:	18,3	21,6	20,2	23,0	2,8	13,9
місцеві бюджети (без урахування міжбюджетних трансфертів), млрд грн, зокрема:	39,8	46,5	49,2	49,6	0,4	0,8
частка у доходах зведеного бюджету, %	22,3	22,3	23,0	22,1	х	х
– загальний фонд:	33,0	38,0	40,0	38,8	-1,2	-3,0
– спеціальний фонд:	6,8	8,5	9,2	10,8	1,6	17,4

Таблиця 2

Видатки зведеного, державного та місцевих бюджетів за січень-червень 2012-2014 років [4, с. 38]

Роки Видатки	2012 рік			2013 рік			2014 рік		
	Річний план, млн грн	Факт, млн грн	Виконання, %	Річний план, млн грн	Факт, млн грн	Виконання, %	Річний план, млн грн	Факт, млн грн	Виконання, %
Зведений бюджет, зокрема:	494 369,0	216 923,7	43,9	537 851,8	239 135,8	44,5	574 915,0	244 241,5	42,5
– загальний фонд:	416 115,9	187 147,6	45,0	450 809,8	212 259,3	47,1	470 292,5	216 052,1	45,9
– спеціальний фонд:	78 253,1	29 776,1	38,1	87 042,0	26 876,5	30,9	104 622,5	28 189,4	26,9
Державний бюджет (без урахування міжбюджетних трансфертів), зокрема:	288 911,6	118 501,9	41,0	306 051,2	131 605,7	43,0	322 904,1	135 066,0	41,8
– загальний фонд:	238 910,6	97 880,2	41,0	253 125,1	114 538,3	45,2	259 594,7	118 549,9	45,7
– спеціальний фонд:	50 001,0	20 621,7	41,2	52 926,1	17 067,4	32,2	63 309,4	16 516,1	26,1
Місцеві бюджети (без урахування міжбюджетних трансфертів), зокрема:	205 457,4	98 421,8	47,9	231 130,5	107 530,1	46,5	252 010,9	109 175,5	43,3
– загальний фонд:	177 205,3	89 267,4	50,4	197 070,4	97 721,0	49,6	210 697,8	97 502,2	46,3
– спеціальний фонд:	28 252,1	9 154,4	32,4	34 060,1	9 809,1	28,8	41 313,1	11 673,3	28,3
Державний бюджет (з урахуванням міжбюджетних трансфертів), зокрема:	398 994,8	168 054,3	42,1	424 642,0	185 446,6	43,7	451 070,7	197 559,4	43,8
– загальний фонд:	342 004,7	146 326,6	42,8	363 884,4	167 294,8	46,0	377 626,4	176 233,1	46,7
– спеціальний фонд:	56 990,1	21 727,7	38,1	60 757,6	18 151,8	29,9	73 444,3	21 326,3	29,0
Міжбюджетні трансферти, разом	110 083,2	49 552,4	45,0	118 590,8	53 840,9	45,4	128 166,6	62 493,4	48,8

підприємств, програм), правомірністю фінансових операцій, дотриманням державних інтересів у бюджетній сфері [7, с. 58].

Бюджетний контроль являється об'єктивно зумовленою складовою процесу управління економічною діяльністю та однією з функцій управління бюджетною системою [6, с. 364]. Таким чином, контроль можна розглядати як функцію бюджету, яка відображає, наскільки своєчасно і повною мірою фінансові ресурси надходять у розпорядження держави.

Основу контрольної функції бюджету складає рух бюджетних коштів, які відображаються у доходах (табл. 1) та видатках бюджету (табл. 2).

Як свідчать дані таблиці 1, найсуттєвішою зміною в структурі доходів як зведеного, так і державного бюджетів щодо відповідного періоду попереднього року стало значне зменшення частки податкових надходжень (на 5,0 в. п. та 5,8 в. п. відповідно). Це пов'язано, як зазначено вище, зі збільшенням такого джерела неподаткових надходжень, як перерахування коштів НБУ до бюджету.

Крім того, структурні зміни відбулись і в сегменті самих податкових надходжень, що пов'язано зі зменшенням частки всіх основних податкових джерел. Так, щодо зведеного бюджету ці показники становлять: податок на прибуток підприємств зменшився на 3,5 в. п., ПДВ – на 0,6 в. п., акцизний податок – на 0,1 в. п., податки на зовнішні операції та міжнародну торгівлю й податок на доходи фізичних осіб – на 0,9 в. п.

Як свідчать дані таблиці 2, наведений рівень виконання видатків зведеного бюджету на 2,0 в. п. нижчий за показник попереднього року. Основним чинником цього було зменшення як рівня виконання видатків як загального фонду, так і видатків спеціального фонду – на 1,2 в. п. та 4,0 в. п. відповідно. Темпи зростання видатків зведеного бюджету зменшилися на 8,1 в. п. порівняно з минулорічним показником і становили 102,1%.

Загалом дані таблиць 1–2 показують, що головною особливістю структури доходів та видатків бюджету є високий рівень централізації фінансових ресурсів в

руках держави, а централізація завжди означає підзвітність і створює передумови для організації державного фінансового контролю зверху до низу. Такий підхід в побудові системи контролю в бюджетній сфері є концептуально невірним. Недосконалість полягає в тому, що нині мета та завдання такого контролю поставлені таким чином, що при їх реалізації не забезпечується його ефективність (рис. 2).

Як помітно з рисунку 2, головним недоліком сучасного підходу є невідповідність визначеної мети та поставлених завдань тому рівневі, на якому вони починають діяти. Це призводить до того, що результат, до якого прагнуть, розрахований лише на короткострокову перспективу і таким чином не може забезпечити ефективність контролю в майбутньому.

На підтвердження тому, що сучасний підхід є недосконалим та розрахований на короткострокову перспективу, свідчить також положення Бюджетного кодексу України, в якому зазначено: «Контроль за дотриманням бюджетного законодавства спрямований на забезпечення ефективного і результативного управління бюджетними коштами та здійснюється на всіх стадіях бюджетного процесу його учасниками, а також забезпечує [3]: оцінку управління бюджетними коштами (включаючи проведення державного фінансового аудиту); правильність ведення бухгалтерського обліку та достовірність фінансової і бюджетної звітності; досягнення економії бюджетних коштів, їх цільового використання, ефективності й результативності в діяльності розпорядників бюджетних коштів шляхом прийняття обґрунтованих управлінських рішень; проведення аналізу та оцінки стану фінансової та господарської діяльності розпорядників бюджетних коштів; запобігання порушенням бюджетного законодавства та забезпечення інтересів держави у процесі управління об'єктами державної власності; обґрунтованість планування надходжень і витрат бюджету».

Що ж стосується фінансової звітності контролюючих органів про результати перевірок та ревізій, то вона включає в себе такі підpunkти: загальні відомості про проведені контрольні заходи; відомості про виявлені фінансові порушення; вжиті заходи за результатами контрольних заходів; відомості про стан усунення фінансових порушень. Така форма звітності притаманна як для макро-, так і мікро-рівнів й не передбачає результату на перспективу. Така тенденція ще раз підтверджує недосконалість побудови сучасного підходу контролю в бюджетній сфері.

Окрім того, незважаючи на досить широкі повноваження Державної фінансової інспекції (одні з органів контролю в бюджетній сфері) можна зазначити, що вона зовсім не контролює дохідну частину бюджетів. Це пов'язано з тим, що знову ж таки поставлені чинним законодавством завдання перед контролюючими органами є вибірковыми і такими, що не охоплюють всю сферу державних фінансів.

На нашу думку, контроль в бюджетній сфері повинен бути побудований таким чином, щоб передбачати результат в майбутньому. Це дасть можливість виявити слабкі місця у сферах економіки, соціального забезпечення та вказати на можливості подолання існуючих проблем й спрогнозувати результат на майбутнє.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, контроль в бюджетній сфері можна аналізувати з таких позицій, як: кінцева стадія процесу управління; невід'ємна складова процесу прийняття і реалізації управлінських рішень; самостійна функція управління; процес забезпечення та досягнення цілей.

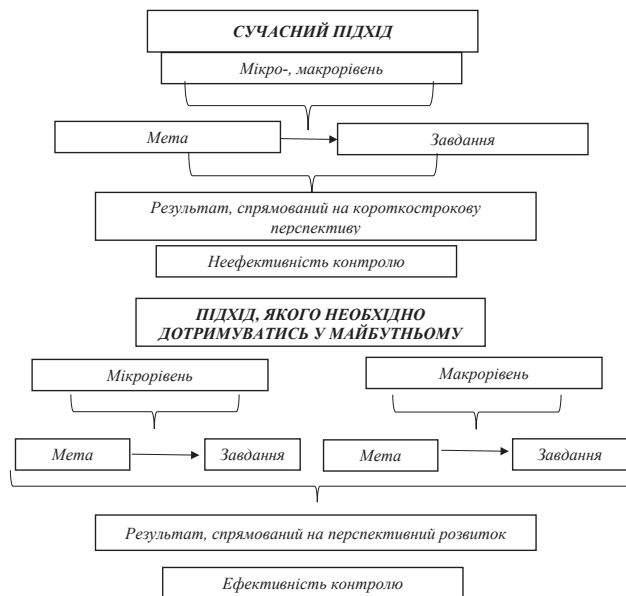


Рис. 2. Підходи щодо ефективності контролю в бюджетній сфері

Джерело: складено автором

Призначення контролю в бюджетній сфері надзвичайно велике, адже саме цей вид контролю спрямований на виявлення відхилень у формуванні та використанні фінансових ресурсів централізованого фонду, а також своєчасне прийняття корегувальних заходів, результат яких дасть можливість спрогнозувати ситуацію в майбутньому та уникнути негативних явищ.

На сьогодні в Україні контроль в бюджетній сфері побудований таким чином, що підконтрольні об'єкти та контролюючі органи входять до єдиної системи контролю. Для того, щоб контроль в бюджетній сфері був більш ефективним необхідно, щоб в цій системі діяли також органи зовнішнього бюджетного контролю (громадські організації, окремі фахівці на основі добровільності, засоби масової інформації). Запровадження громадського бюджетного контролю в досліджуваній сфері є саме тим важелем, який спроможний виявити і попередити порушення бюджетного законодавства та забезпечити результат на майбутнє.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бариніна М.В. Уроки шведської, або Тривалий шлях від «елементів аудиту» до повноцінного аудиту державних фінансів за міжнародними стандартами / М.В. Бариніна // Фінансовий контроль. – 2008. – №4. – С. 19–24.
2. Басанцов І.В. Розвиток державного фінансового контролю в умовах ринкової економіки України : дис. ... канд. екон. наук / І.В. Басанцов. – Національний університет Державної податкової служби України, 2008. – 382 с.
3. Бюджетний кодекс України. Закон України від 08.07.2010 р. № 2456 –VI. – Київ : АЛЕРТА; КНТ; ЦУЛ. – 2010. – 110 с.
4. Бюджетний моніторинг: аналіз виконання бюджету за січень – червень 2014 року / В.В. Зубенко, І.В. Самчинська, А.Ю. Рудик та ін. ; ІБСЕД, Проект «Зміцнення місцевої фінансової ініціативи (ЗМФІ–II) впровадження», USAID. – К., 2014. – 76 с.
5. Гуцаленко Л.В. Державний фінансовий контроль : навч. посіб. [для студ. вищ. навч. закл.] / Л.В. Гуцаленко, В.А. Дерій, М.М. Коцупатрий. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 424 с.
6. Дем'янишин В.Г. Теоретична концептуалізація і практична реалізація бюджетної доктрини України : монографія / В.Г. Дем'янишин. – Тернопіль : ТНЕУ, 2008. – 496 с.
7. Дмитренко Г.В. Державний фінансовий контроль – складова система державного управління / Г.В. Дмитренко // Інвестиції: практика та досвід. – 2010. – № 7. – С. 57–59.
8. Кочерин Е.А. Контроль в системе управления социалистическим производством. Вопросы теории и практики / Е.А. Кочерин. – М. : Экономика, 1982. – 216 с.
9. Мартиненко М.М. Основи менеджменту : підруч. / М.М. Мартиненко. – К. : Каравела, 2005. – С. 247–248.
10. Погосян Н.Д. Правовой статус высших органов финансового контроля Великобритании, Франции, Германии и Польши / Н. Д. Погосян // Государство и право. – М., 1998. – № 2. – С. 103–111.
11. Поплавська Т. Від сильних місцевих бюджетів – до заможної держави / Т. Поплавська // Фінансовий контроль. – 2007. – № 3. – С. 36–38.
12. «Про органи Держфінінспекції України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dkrs.gov.ua/kru/uk/publish/article/84005>.
13. Савченко Л.А. Законодавче закріплення поняття фінансового контролю, завдань органів фінансового контролю та принципів їх діяльності / Л.А. Савченко // Проблеми правознавства та правоохоронної діяльності. – К., 2000. – № 3. – С. 215–225.
14. Соколов Б.Н. Системы внутреннего контроля (организация, методики, практика) / Б.Н. Соколов, В.В. Рукин. – М. : ЗАО «Издательство «Экономика», 2007. – 442 с.
15. Фінансовий контроль [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://uk.wikipedia.org/wiki/фінансовий_контроль.

УДК 368.027:330.14

Опешко Н.С.

*аспірант кафедри фінансів та кредиту
Харківського національного університету будівництва та архітектури*

РОЗРОБКА МЕТОДИЧНОГО ПІДХОДУ ДО ПРОГНОЗУВАННЯ ДОСТАТНОСТІ КАПІТАЛУ СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ

У статті розкрито сутність поняття «достатність капіталу страхової компанії». Визначено теоретичні аспекти оцінки достатності капіталу страховика відповідно до вимог Директиви Solvency II. Розроблено методичний підхід до прогнозування достатності капіталу страхової компанії з урахуванням стохастичних процесів у діяльності страховика: темпів зростання страхових премій та рівнів виплат за класами страхування.

Ключові слова: достатність капіталу, необхідний капітал платоспроможності, наявний капітал, класи страхування.

Опешко Н.С. РАЗРАБОТКА МЕТОДИЧЕСКОГО ПОДХОДА К ПРОГНОЗИРОВАНИЮ ДОСТАТОЧНОСТИ КАПИТАЛА СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ

В статье раскрыта сущность понятия «достаточность капитала страховой компании». Определены теоретические аспекты оценки достаточности капитала страховщика в соответствии с требованиями Директивы Solvency II. Разработан методический подход к прогнозированию достаточности капитала страховой компании с учетом стохастических процессов в деятельности страховщика: темпов роста страховых премий и уровней выплат по классам страхования.

Ключевые слова: достаточность капитала, необходимый капитал платежеспособности, имеющийся капитал, классы страхования.

Opeshko N.S. DEVELOPMENT OF THE METHODOLOGICAL APPROACH TO FORECASTING CAPITAL ADEQUACY OF INSURANCE COMPANY

The article defines the essence of the capital adequacy of the insurance company. Theoretical aspects of estimation the capital adequacy of the insurer in accordance with the requirements of the Directive Solvency II are discussed. Methodological approach to forecasting the capital adequacy of the insurance company based on stochastic processes in the insurer (growth rates of insurance premiums and levels of insurance claims) is developed in the article.

Постановка проблеми. Страхування є важливою галуззю економіки, яка надає населенню та суб'єктам господарювання страховий захист, а також формує значні за обсягом інвестиційні ресурси для розвитку економіки. Основною умовою забезпечення здатності страхового сектора здійснювати власні функції, у тому числі виконувати зобов'язання перед клієнтами, є наявність у страхових компаній достатнього обсягу капіталу для покриття непередбачуваних збитків.

В Україні проблема управління капіталом страхових компаній набула особливої актуальності у зв'язку з затвердженням Концепції запровадження пруденційного нагляду за небанківськими фінансовими установами [1], в якій передбачена необхідність розробки пруденційних нормативів достатності капіталу відповідно до положень Директиви Solvency II [2]. Імплементация нових вимог до капіталу в національне законодавство, з одного боку, сприятиме підвищенню фінансової стійкості страховиків, а, з іншого, створить додаткове регуляторне навантаження для страхового ринку. З метою зменшення цього негативного впливу необхідно розробити належне методичне забезпечення процесу управління достатністю капіталу, що й обумовлює актуальність обраної теми дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичним аспектам управління достатністю капіталу фінансових установ присвячені роботи А.О. Войко [3], О.О. Гаманкової [4], Г.Г. Козоріза [5], Н.В. Супрун [6], Н.В. Ткаченко [7] та ін. Нерозробленим залишається методичне забезпечення процесу управління достатністю капіталу, зокрема прогнозування дефіциту капіталу для покриття непередбачуваних збитків.

Постановка завдання. Метою роботи є розробка методичного підходу до прогнозування достатності капіталу страхової компанії відповідно до вимог Директиви Solvency II.

Виклад основного матеріалу дослідження. У вітчизняній та зарубіжній економічній літературі відсутнє визначення поняття «управління достатністю капіталу», що пояснюється неоднозначністю трактування достатності капіталу страхової компанії як об'єкту такого управління, а також відносно нетривалою історією становлення теорії та практики управління капіталом страхової компанії відповідно до її ризиків.

З урахуванням основних положень Директиви Solvency II автор визначає достатність капіталу страхової компанії як рівень капіталу, який забезпечує здатність страхової компанії у межах визначеного зацікавленими сторонами довірного інтервалу та протягом окресленого часового горизонту виконувати страхові зобов'язання у розмірі, який не може бути покритий страховими резервами, а також покривати інші непередбачувані збитки у діяльності [8].

Поняття «управління достатністю капіталу» страхової компанії є похідним від понять «управління» та «управління фінансами» (фінансовий менеджмент). Як правило, управління трактується як діяльність, пов'язана з впливом керуючого суб'єкта на керований об'єкт з метою досягнення певних результатів. Управління притаманне всім сферам людської діяльності, в тому числі економічній та фінансовій. Фінансовий менеджмент – це управління фінансовими відносинами, пов'язаними з формуванням, розподілом та використанням фінансових ресурсів з метою досягнення оперативних, тактичних та стратегічних цілей суб'єкта господарювання [9].

Управління достатністю капіталу є складовою фінансового менеджменту страхової компанії, метою якого відповідно до інтересів зацікавлених сторін (акціонерів, органів управління страховою компанією, наглядових органів, споживачів страхових послуг, кредиторів, банків, рейтингових агентств тощо) є формування достатнього за обсягом капіталу для покриття непередбачуваних втрат у процесі діяльності страховика при максимізації рентабельності власного капіталу.

Процес управління достатністю капіталу, як і будь-яким іншим напрямом діяльності страхової компанії, має декілька етапів, пов'язаних між собою. Автором на основі використання методу направлених графів було отримано наступний порядок дій, який у сукупності формує процес управління достатністю капіталу: 1) ідентифікація ризиків; 2) аналіз ризиків та формування фінансових ресурсів у поточному періоді; 3) прогнозування потреби у залученні капіталу або зменшенні ризиків; 4) вибір найбільш адекватних потребам та цілям страхової компанії джерел капіталу та методів управління ризиками; 5) розробка та вибір пріоритетних заходів з управління достатністю капіталу; 6) реалізація управлінських рішень; 7) моніторинг та контроль за результатами прийняття управлінських рішень.

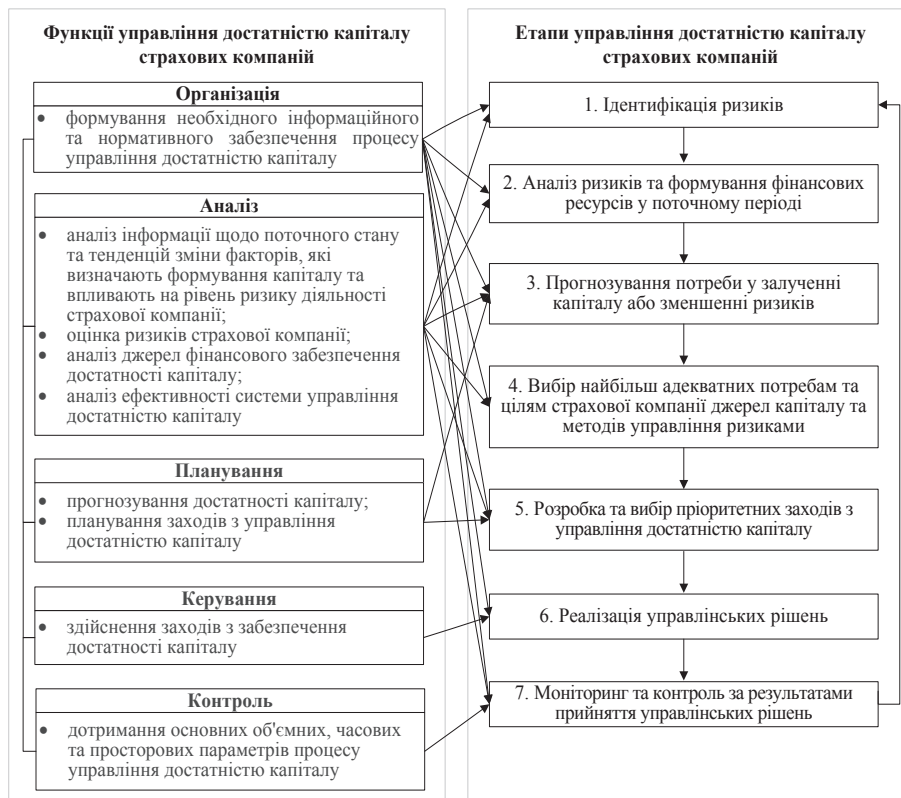


Рис. 1. Взаємозв'язок функцій та етапів управління достатністю капіталу страхових компаній



Рис. 2. Методичний підхід до прогнозування достатності капіталу страхової компанії

ня, організація, керування та контроль [10]. Взаємозв'язок функцій та етапів управління достатністю капіталу представлено на рисунку 1.

Як видно з рисунка 1, ефективно управління достатністю капіталу страхової компанії ґрунтується на точному прогнозуванні (оцінці) ризиків, які виникнуть у процесі діяльності страховика у майбутньому, та обсягу необхідного капіталу для покриття цих ризиків.

Аналізуючи процеси, від яких залежить достатність капіталу страхової компанії, можна зробити висновок, що деякі з них мають стохастичний (випадковий) характер. Це ускладнює їх прогнозування. Так, до випадкових величин у діяльності страховика, які складно точно спрогнозувати, належать темпи зростання валових страхових премій та рівні виплат у розрізі класів страхування.

Моделювання результатів

7) моніторинг та контроль за результатами прийнятих управлінських рішень.

Процес управління достатністю капіталу є безперервним, його стадії по черзі змінюють одна одну. Кожен з перерахованих вище етапів виконує певні завдання і функції, у сукупності формуючи методологію управління достатністю капіталу. Склад функції управління достатністю капіталу відповідає складу функцій будь-якої управляючої підсистеми. Так, до таких функцій належать: аналіз, плануван-

функціонування складної системи, на яку впливають випадкові фактори та яка не може бути описана жодними іншими методами, здійснюється з використанням методу Монте-Карло (Monte-Carlo Simulation), сутність якого полягає у тому, що фактичні статистичні дані замінюються даними, отриманими на основі вибірки з чисел, що підпорядковуються тим самим законам розподілу, що й реальні. Тобто відсутня статистична інформація замінюється даними «спостережень», які утворює сама модель [11, с. 150].

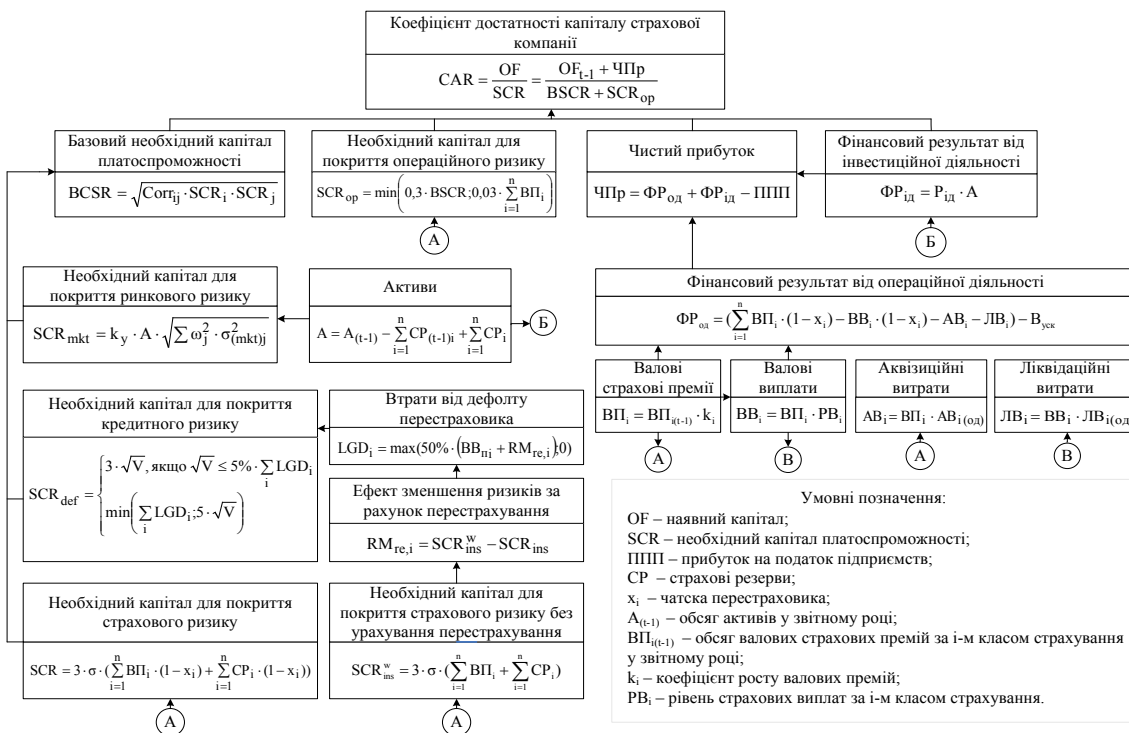


Рис. 3. Модель для визначення показника достатності капіталу страхової компанії

Із застосуванням методу Монте-Карло автором розроблено методичний підхід до прогнозування достатності капіталу страхової компанії, який складається з п'яти послідовних етапів, представлених на рисунку 2.

На першому етапі методичного підходу (рис. 2) із використанням методу системного аналізу здійснено формування моделі, здатної прогнозувати достатність капіталу страховика, відповідно до якої діяльність страхової компанії розглядається як система, елементами якої є фінансові операції у результаті здійснення страхової, інвестиційної та фінансова діяльність компанії, а результуючою оцінкою є коефіцієнт достатності капіталу.

Оскільки на практиці визначення результатів функціонування та складання фінансової звітності здійснюється наприкінці кожного року (кварталу) діяльності страхової компанії, у роботі зроблено припущення про дискретний характер перебігу процесів та зміну модельного часу з постійним кроком, величина якого відповідає календарному звітному періоду (року).

Розроблена з урахуванням вимог Директиви Solvency II модель прогнозування достатності капіталу наведена на рисунку 3.

У моделі, представленій на рисунку 3, види страхування, встановлені Законом України «Про страхування», об'єднано у класи за рівнем страхового ризику відповідно до вимог Директиви Solvency II. Результати групування представлені у таблиці 1.

На другому етапі здійснено визначення множини можливих значень показників темпів зростання валових страхових премій та рівнів виплат за класами страхування, наведених у таблиці 1, шляхом формування репрезентативних вибірок страхових компаній за кожним показником та вилучення значень з надмірними похибками на основі розрахунку критерію Ірвіна [13].

На третьому етапі проаналізовано закони розподілу випадкових величин. На рисунку 4 представлено гістограму розподілу показників темпів зростання

валових страхових премій за класом страхування відповідальності власників наземних транспортних засобів.

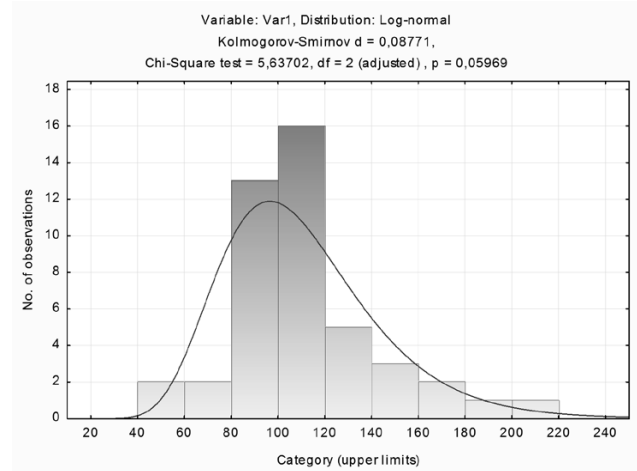


Рис. 4. Гістограма розподілу темпів зростання валових страхових премій за класом страхування відповідальності власників наземних транспортних засобів

Аналізуючи розподіл об'єктів на рисунку 4, висунуто гіпотезу про наявність логнормального закону розподілу. Для перевірки гіпотези розраховано показники Пірсона та Колмогорова-Смірнова. Зважаючи на те, що фактичні значення критеріїв менші за теоретичні, зазначену гіпотезу не можна відхилити. Аналогічним чином було проаналізовано усі ймовірнісні показники моделі та встановлено, що показники темпів зростання валових страхових премій за класом страхування 1 розподілені за логнормальним законом; показники темпів зростання валових страхових премій за класами страхування 2, 4, 5, 6 та

Таблиця 1
Склад класів страхування відповідно до рівня страхового ризику

Клас страхування відповідно до Solvency II [2]	Види страхування відповідно до Закону України «Про страхування» [12]
Клас 1 – страхування захисту доходів	Страхування від нещасних випадків, страхування здоров'я на випадок хвороби
Клас 2 – страхування медичних витрат	Медичне страхування, страхування медичних витрат
Клас 3 – страхування відповідальності власників наземних транспортних засобів	Добровільне та обов'язкове страхування цивільної відповідальності власників наземного транспорту
Клас 4 – страхування наземних транспортних засобів	Страхування наземного транспорту (крім залізничного), страхування залізничного транспорту
Клас 5 – страхування морського, повітряного транспорту та перевезень	Страхування повітряного та водного транспорту, страхування вантажів та багажу, страхування відповідальності власників повітряного та водного транспорту, авіаційне страхування цивільної авіації, страхування відповідальності морського перевізника
Клас 6 – страхування майна від вогню та інших ризиків	Страхування майна від вогневих ризиків та ризиків стихійних явищ

Таблиця 2
Параметри функцій для генерації показників темпів зростання валових страхових премій та рівнів виплат за класами страхування

Клас страхування	Показник	Формула для генерації випадкової величини
Клас 1	Коефіцієнт зростання валових премій	$k_1 = \text{ЛОГНОРМОБР}(\text{СЛЧИС}()); 4,91; 0,99)$
	Рівень виплат	$PB_1 = -\frac{1}{0,026} \ln(1 - \text{СЛЧИС}())$
Клас 2	Коефіцієнт зростання валових премій	$k_2 = \text{ГАММАОБР}(\text{СЛЧИС}()); 1,05; 101,44)$
	Рівень виплат	$PB_2 = \text{ГАММАОБР}(\text{СЛЧИС}()); 0,93; 26,54)$
Клас 3	Коефіцієнт зростання валових премій	$k_3 = \text{ЛОГНОРМОБР}(\text{СЛЧИС}()); 4,78; 0,096)$
	Рівень виплат	$PB_3 = \text{НОРМОБР}(\text{СЛЧИС}()); 37,88; 307,74)$
Клас 4	Коефіцієнт зростання валових премій	$k_4 = \text{ГАММАОБР}(\text{СЛЧИС}()); 13,26; 7,44)$
	Рівень виплат	$PB_4 = \text{НОРМОБР}(\text{СЛЧИС}()); 41,15; 279,87)$
Клас 5	Коефіцієнт зростання валових премій	$k_5 = \text{ГАММАОБР}(\text{СЛЧИС}()); 1,37; 104,68)$
	Рівень виплат	$PB_5 = \text{ГАММАОБР}(\text{СЛЧИС}()); 0,25; 411,3)$
Клас 6	Коефіцієнт зростання валових премій	$k_6 = \text{ГАММАОБР}(\text{СЛЧИС}()); 4,41; 23,92)$
	Рівень виплат	$PB_6 = -\frac{1}{0,09} \ln(1 - \text{СЛЧИС}())$

Таблиця 3

Фрагмент імітаційного експерименту

Випробування	Валові премії, тис. грн	Валові виплати, тис. грн	OF, тис. грн	SCR, тис. грн	CAR, тис. грн
1	593 354,09	140 388,88	312 063,23	393 156,69	0,79
2	566 362,12	209 095,86	321 670,71	222 518,64	1,45
3	642 411,05	235 886,43	262 735,05	220 460,48	1,19
4	695 020,81	176 498,42	336 558,83	248 078,55	1,36
5	582 664,76	195 978,19	308 481,87	224 520,69	1,37
...
496	448 122,42	136 757,74	286 928,58	170 188,50	1,69
497	469 573,10	171 871,80	313 249,22	199 251,94	1,57
498	434 204,87	209 956,10	236 354,83	170 124,52	1,39
499	489 423,44	150 091,62	315 940,50	193 652,96	1,63
500	813 907,09	156 399,15	399 009,58	301 884,25	1,32

Таблиця 4

Результати аналізу імітаційного експерименту

Показники	Валові премії, тис. грн	Валові виплати, тис. грн	OF, тис. грн	SCR, тис. грн	CAR, тис. грн
ПрАТ «УАСК АСКА»					
Середнє арифметичне	712 000,1	162 981,3	341 397,9	259 329,6	1,4
Середньоквадратичне відхилення	167 249,6	68 955,7	52 106,0	61 218,2	0,3
Коефіцієнт варіації	0,2	0,4	0,2	0,2	0,2
Мінімальне значення	368 623,1	37 564,8	144 050,2	153 263,2	0,5
Максимальне значення	1 783 073,9	499 107,5	476 653,3	504 106,4	2,2

показники рівнів страхових виплат за класами 2 та 5 – за гамма розподілом, показники рівнів страхових виплат за класами страхування 1 та 6 – за експоненціальним законом; показники рівнів страхових виплат за класами 3 та 4 – за нормальним законом.

Виходячи з отриманих статистичних характеристик законів розподілу визначено параметри функцій для генерації випадкових величин (табл. 2).

На основі звітних даних страхових компаній з використанням параметрів, наведених у таблиці 2, здійснюється імітація показників темпів зростання валових страхових премій та коефіцієнтів виплат за класами страхування. Для отримання репрезентативної вибірки даних процес імітації повинен включати не менше 500 випробувань. Фрагмент результатів імітаційного моделювання показників на прикладі звітних даних ПрАТ «УАСК АСКА» за 2013 рік представлено у табл. 3.

У таблиці 3 представлено результати реалізації п'яти перших та п'яти останніх випробувань експерименту. Результати обробки даних, отриманих у процесі проведення імітаційних випробувань, наведено у таблиці 4.

За результатами проведеного імітаційного експерименту видно, що очікуваний розмір валових страхових премій для ПрАТ «УАСК АСКА» складає 712 000,1 тис. грн при стандартному відхиленні 167 249,6 тис. грн. Коефіцієнт варіації 0,2 менше за 1, тобто можна стверджувати, що ризик зменшення обсягів страхової діяльності страховика є незначним. Так, із 500 випробувань у 130 випадках обсяг страхових премій був меншим за 614 195, 60 тис. грн (розмір валових страхових премій за 2013 рік), тобто ймовірність зниження обсягів страхової діяльності у прогнозованому році у порівнянні зі звітним складає не більше 26,00%.

Очікуваний рівень достатності капіталу ПрАТ «УАСК АСКА» складає 1,4. Результати ймовірнісного аналізу свідчать, що вірогідність невиконання

компанією нормативу достатності капіталу не перевищує 12%. Загальна кількість незадовільних значень коефіцієнтів достатності капіталу у вибірці становить 55 із 500. Тобто з ймовірністю 88,4% можна стверджувати, що ПрАТ «УАСК АСКА» буде володіти достатнім обсягом капіталу для покриття непередбачуваних збитків.

Висновки з проведеного дослідження. Результати дослідження дозволяють відобразити страхову діяльність страхової компанії з урахуванням фактичних ризиків. Результати імітаційного моделювання слугують основою для розробки управлінських рішень відносно вибору альтернативних методів та інструментів управління достатністю капіталу. Розроблений методичний підхід до моделювання достатності капіталу страхової компанії виступає універсальним інструментом моніторингу власних фінансових ресурсів та сприяє розвитку системи ризик-менеджменту у компанії.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Концепція запровадження пруденційного нагляду за небанківськими фінансовими установами : Розпорядження Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг від 15.07.2010 р. № 585 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://uapravo.net/akty/postanova-osnovni/akt8td w7i/index.htm>.
2. Директива 2009/138/EC Solvency II Європейського Парламенту та Ради від 25 листопада 2009 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dfp.gov.ua/746.html>.
3. Бойко А.О. Теоретичні основи та практичний досвід забезпечення фінансової стійкості страхової компанії / А.О. Бойко // Економічні науки. Серія Облік і фінанси : збірник наукових праць / Луцький національний технічний університет. – 2010. – Вип. 7(25). – Ч. 4. – С. 36-50.
4. Гаманкова О. Фінансова стійкість та платоспроможність страхової організації / О. Гаманкова // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. – 2007. – № 94-95. – С. 18-23.
5. Козоріз Г.Г. Капітал і капіталізація страхового ринку України : монографія / Г.Г. Козоріз ; за наук. ред. д-ра екон. наук, проф.

- Т.С. Смовженко ; Нац. банк України, Ун-т банк. справи. – К. : УБС НБУ, 2010. – 327 с.
6. Супрун Н.В. Управління капіталом страхових компаній : автореф. дис. ... на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.08 – Гроші, фінанси і кредит / Н.В. Супрун. – Київ, 2014. – 20 с.
 7. Ткаченко Н.В. Забезпечення фінансової стійкості страхових компаній: теорія, методологія та практика : монографія / Н.В. Ткаченко ; Нац. Банк України, Ун-т банк. справи. – Черкаси : Черкаський ЦНТЕІ, 2009. – 570 с.
 8. Опешко Н.С. Использование перестрахования для управления достаточностью капитала страховой компании / Н.С. Опешко // Страховое дело. – 2014. – № 5. – С. 26-31.
 9. Момот Т.В. Фінансовий менеджмент : навч. посіб. / за ред. Момот Т.В. – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 712 с.
 10. Гетьман О.О. Економіка підприємства : навчальний посібник / О.О. Гетьман, В.М. Шаповал. – 2-ге вид. – К. : Центр учбової літератури, 2010. – 488 с.
 11. Машина Н.І. Економічний ризик і методи його вимірювання : навч. посіб. / Н.І. Машина. – К. : ЦНЛ, 2003. – 188 с.
 12. Про страхування [Електронний ресурс] : проект закону України № 9614 від 19.12.2011 р. – Режим доступу : http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_2?pf3516=9614&skl=7.
 13. Циделко В.Д. Невизначеність вимірювання. Обробка даних і подання результату вимірювання : монографія / В.Д. Циделко, Н.А. Яремчук. – К. : ІВЦ Вид-во «Політехніка», 2002. – 176 с.

УДК 336.226

Остапчук О.П.
кандидат технічних наук,
доцент кафедри прикладної математики
Національного університету водного господарства і природокористування

Рейнська В.Б.
старший викладач кафедри фінансів і економіки природокористування
Національного університету водного господарства і природокористування

ПОДАТКОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ РЕГУЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙ В УКРАЇНІ

Стаття присвячена аналізу ситуації, що склалася в українській економіці, яка свідчить про неможливість забезпечити вирішення завдань інвестиційного розвитку тільки на основі саморегуляції ринку. Податкова політика є найефективнішим засобом впливу на інвестиційну активність підприємств. Тому необхідним є посилення ролі держави в інвестиційній сфері, корегування економічної політики, пошук оптимального поєднання державного і ринкового регулювання. На основі аналітичних даних у статті досліджено взаємозв'язок між податковими надходженнями до бюджету та інвестиціями.

Ключові слова: податки, податкове регулювання, інвестиції, інвестиційна діяльність, бюджет.

Остапчук О.П., Рейнская В.Б. НАЛОГОВЫЙ ПОТЕНЦИАЛ РЕГУЛИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ В УКРАИНЕ

Статья посвящена анализу ситуации в украинской экономике, которая свидетельствует о невозможности обеспечить решение задач инвестиционного развития только на основе саморегуляции рынка. Налоговая политика является наиболее эффективным средством воздействия на инвестиционную активность предприятий. Поэтому необходимо усиление роли государства в инвестиционной сфере, корректировка экономической политики, поиск оптимального сочетания государственного и рыночного регулирования. На основе аналитических данных в статье исследована взаимосвязь между налоговыми поступлениями в бюджет и инвестициями.

Ключевые слова: налоги, налоговое регулирование, инвестиции, инвестиционная деятельность, бюджет.

Ostapchuk O.P., Reinska V.B. POTENTIAL TAX ADJUSTMENT OF INVESTMENTS IN UKRAINE

The article analyzes the current situation in the Ukrainian economy, which indicates the inability to provide problem solving investment only on the basis of self-regulation of the market. Tax policy is the most effective way to influence the investment activity of enterprises. Therefore, it is necessary to strengthen the role of the state in relation to investment, economic adjustment policies, search for the optimal combination of state and market regulation. Based on the analytical data in the article explores the relationship between tax revenue and investment.

Keywords: taxes, tax regulations, investment, investment, budget.

Постановка проблеми. Стратегічною метою реформування економіки України є створення соціально орієнтованої ринкової економіки, яка б на основі розвитку національного конкурентоспроможного виробництва забезпечила гідний рівень життя населення, добробут нації в цілому [1, с. 27]. У досягненні цієї мети ключову роль відіграє податкова система, яка у нових економічних умовах розглядається не тільки як джерело доходів бюджету, але й як інструмент фінансового регулювання економіки, що ставить перед нею двоєдине внутрішньо суперечливе завдання: по-перше, наповнення державного та місцевих бюджетів для фінансового забезпечення виконання державою своїх функцій; по-друге, стимулювання економічного розвитку суб'єктів господарювання [8].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Незважаючи на достатню теоретичну розробленість питань впровадження інструментів податкового регулювання економіки (Ю.Б. Іванов, А.І. Крисоватий, В.М. Пасенко, А.Ф. Лось [1, с. 14-20; 8]), а також досвід їх ефективного застосування у багатьох країнах світу (Л. Крушвиц, Р. Пайк, Б. Ніл, В.Г. Пансков [3; 6, с. 175; 7]), в Україні податки як інструмент державного регулювання макро- та мікроекономічних процесів, розподілу фінансових ресурсів між суб'єктами господарювання і державою використовуються недостатньо. Заходи податкового регулювання, запровадження яких передбачено Податковим кодексом України, є недостатньо ефективними, не сприяють збільшенню фінансових можливостей господа-

рюючих суб'єктів у процесах відтворення капіталу, а тому потребують удосконалення. Відсутність в Україні виваженої законодавчої, економічної, податкової політики та ефективного податкового механізму стимулювання економічного розвитку суб'єктів підприємницької діяльності має своїм наслідком низькі темпи розвитку та тінізацію економіки [9, с. 25].

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати дослідження, яке полягає у визначенні взаємозв'язку та сили зв'язку між величиною податкових надходжень до державного бюджету та інвестиціями в основний капітал.

Виклад основного матеріалу дослідження. У процесі виконання своїх, насамперед фіскальних, функцій система оподаткування тісно взаємодіє із суб'єктами господарської діяльності, які є основними платниками податків. З одного боку, процеси оподаткування відчутно впливають на фінансово-економічний стан підприємств (величину прибутку, обсяги оборотних коштів, можливість вести активну інвестиційну та інноваційну діяльність тощо), з іншого – обсяги податкових надходжень залежать від особливостей організації та діяльності суб'єктів господарювання (форма власності, конкурентоспроможність, рентабельність виробництва, зміна обсягів вироблених товарів або послуг тощо).

В умовах загального зниження обсягів виробництва на фоні наростання ознак рецесії у національній економіці, постає нагальна потреба виведення підприємств із кризового стану та створення нових перспективних виробництв за рахунок підвищення інвестиційної активності в економічній сфері. Що у свою чергу дозволить державі забезпечити необхідний рівень надходжень доходної частини бюджету [10].

Основними інструментами податкового регулювання інвестиційної діяльності на мікрорівні є величина податкових ставок та система податкових пільг. За рахунок їх використання створюються сприятливі або несприятливі умови для інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання, які знаходять свій інтегрований вираз у понятті податкового навантаження.

Враховуючи, що податки одночасно збільшують доходи бюджету країни, тим самим формуючи джерела державного фінансування інвестиційних проектів, і зменшують обсяги власних коштів фізичних та юридичних осіб, обмежуючи їх інвестиційний потенціал, подальший аналіз сутності впливу податків на інвестиції доцільно провести у контексті джерел фінансування інвестиційної діяльності. Саме за такого підходу стає можливим більш глибоке осмислення впливу податків на інвестиції. За даними статистичної звітності, основними джерелами

фінансування інвестицій в Україні є власні кошти суб'єктів господарювання (рис. 1).

Проаналізуємо структуру інвестицій в основний капітал в Україні за джерелами фінансування у 2001–2010 роках.

Проведений аналіз джерел фінансування інвестицій в основний капітал у 2001–2010 роках показав таку структуру загальної величини інвестованих коштів у розрізі окремих джерел:

- кошти державного бюджету – 1863 млн грн, або лише 5,0% у 2001 році і 15599 млн грн або 7,5% у 2010 році від загального обсягу залучених інвестицій в основний капітал. Що свідчить про недостатність державного фінансування необхідних капіталовкладень в економіку, особливо на фоні поглиблення кризових явищ;

- кошти місцевих бюджетів – 1365 млн грн, або 3,7% від всього обсягу залучених інвестицій в основний капітал у 2001 році. Відповідно 6111 млн грн або 2,9% від загального обсягу у 2010 році. Наведені дані дозволяють зробити висновок про недостатність державного фінансування капіталовкладень і на місцевому рівні. На практиці це призводить до виникнення проблем із розвитком комунального сектора економіки та перекидання частини фінансового тягаря щодо забезпечення розвитку соціальної сфери на населення;

- власні кошти підприємств та організацій – 24470 млн грн у 2001 році, або 65,8% від загального обсягу залучених інвестицій в основний капітал. У 2010 році – відповідно, 112989 млн грн, або 54%. Протягом досліджуваного періоду власні кошти підприємств та організацій склали більшу частину коштів інвестованих у основний капітал. Разом з тим протягом періоду 2001–2010 років спостерігається стійка тенденція зменшення частки власних коштів підприємств та організацій у загальному об'ємі інвестицій. Це свідчить про спроби вітчизняних підприємств у складних економічних умовах максимально мобілізувати власні фінансові ресурси для задоволення інвестиційних потреб з метою виживання на ринку та забезпечення мінімального розвитку. Проте стійке зменшення цього показника і досягнення ним у 2010 році найнижчих значень упродовж досліджуваного періоду показує, що на даний час підприємства, власні кошти яких є основним джерелом інвестування в основний капітал, вичерпують свої ресурси;

- кредити банків та інші позики. Сума залучених інвестицій за рахунок даного джерела становила 1982 млн грн у 2001 році або 14,2% від загальної суми інвестицій у основний капітал і, відповідно, 37436 млн грн та 17,9% – у 2010 році. Протягом досліджуваного періоду частка позикових коштів по-вільно, але неухильно зростає. Винятком стали 2009 та 2010 роки, коли сталося значне падіння обсягів кредитування у зв'язку із фінансово-банківською кризою, яка призвела до різкого обмеження реальних фінансових можливостей комерційних банків щодо здійснення кредитних операцій і до більш обережної політики кредитних установ у даній сфері;

- кошти іноземних інвесторів – 2068 млн грн, що дорівнювало 5,6% від всієї величини інвестицій в основний капітал у 2001 році і 6544 млн грн та 3,1% від загального обсягу інвестицій у 2010 році. Частка коштів іноземних інвесторів у загальному обсязі інвестицій у основний капітал протягом десяти років не перевищує 5,6% і демонструє стійку тенденцію до зменшення, сягнувши у 2010 і 2010 роках свого мінімуму відповідно 2,3% і 3,1%. Незважаючи на де-

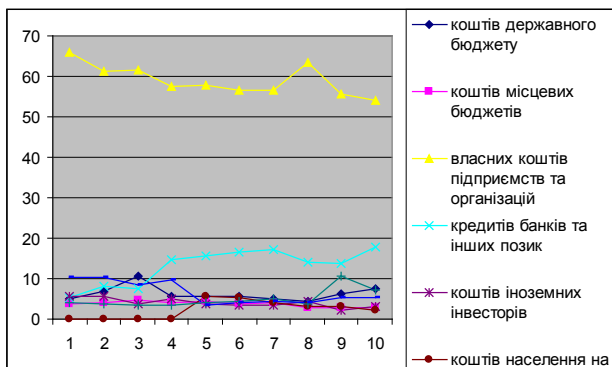


Рис. 1. Структура інвестицій в основний капітал за джерелами фінансування

кларовані урядом заходи, Україна не може залучити достатнього об'єму іноземних інвестицій;

- кошти населення на будівництво власних квартир – 7019 млн грн, що складало 5,6% від загально-го обсягу залучених інвестицій в основний капітал у 2006 році. Надалі цей показник неспинно спадав і на 2010 рік він становив 4470 млн грн або 2,2%. Така ситуація є свідченням низького соціального статусу та добробуту українських громадян і їх вкрай обмежених можливостей щодо інвестування у сферу нерухомості та покращення житлових умов за рахунок власних коштів;

- кошти населення на індивідуальне житлове будівництво – у 2001 році 1573 млн грн. Це становило 4,2% у структурі всіх вітчизняних інвестицій в основний капітал. Впродовж 2010 року було вкладено 15103 млн грн, або 7,2%. Існуючі тенденції щодо даного джерела фінансування відображають загальні закономірності, що характерні і для попередніх складових структури капіталовкладень;

- інших джерел фінансування – 3854 млн грн у 2001 році та 10878 млн грн у 2010 році, або 10,4% та 5,2% відповідно.

Аналіз джерел формування інвестиційних ресурсів у основний капітал показав, що серед них найбільш суттєвими є власні кошти підприємств та організацій, далі – кредити банків, кошти державного бюджету та, у останню чергу, кошти іноземних інвесторів. Найбільш вагомим джерелом інвестицій у основний капітал протягом досліджуваного періоду були власні кошти підприємств та організацій. Їхня частка складала більше половини загального об'єму інвестицій і коливалася у різні періоди від 65,8% (2001 рік) до 54,0% (2010 рік). Другим за зведеною джерелом стали кредити комерційних банків та інші види позик. За період 2001–2010 років їх частка у відносних показниках зросла втричі – з 5,5% у 2001 році до 17,9% у 2010 році. Збільшення частки позикових коштів у загальному об'ємі інвестицій у основний капітал свідчить про зростаючу обмеженість підприємств у власних коштах для розвитку. Третю позицію займають кошти державного бюджету (7,5% у 2010 році.) Кошти місцевих бюджетів (3,7%-2,9%) є незначними у структурі джерел фінансування інвестицій. Частка коштів іноземних інвесторів у загальному обсязі інвестицій у основний капітал протягом десяти років не перевищує 5,6%, демонструючи стійку тенденцію до зменшення з 5,6% у 2001 році, до 3,1% у 2010 році.

Випереджаюче зменшення інвестицій за рахунок залучених коштів у порівнянні із власними негативно позначалося на фінансовому результаті діяльності та рентабельності власного капіталу підприємств реального сектору економіки, внаслідок скорочення у складі джерел фінансування довгостроково залучених коштів. Суб'єкти господарювання, позбавлені кредитів і позик за прийнятними для них ставками, були обмежені у можливостях не тільки здійснювати оновлення основних засобів, але й отримувати приріст рентабельності власного капіталу за рахунок диверсифікації джерел фінансування [4].

Основним показником збільшення доходів бюджету є податкові надходження. Динаміку даних показників показано у таблиці 1.

Порівняння динаміки надходжень податкових платежів до зведеного бюджету та обсягів інвестування в основний капітал дозволяє зробити висновок про подібність їх тенденцій. Для наочності відобразимо дану залежність на рисунку 2.

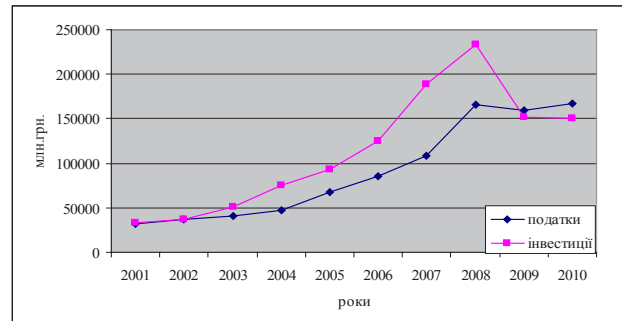


Рис. 2. Динаміка податкових надходжень до зведеного бюджету України та інвестицій в основний капітал за період 2001–2010 рр.

З таблиці 1 та рисунку 2 видно, що податкові надходження до зведеного бюджету України з 2001 по 2008 рік включно постійно збільшувалися. Так, у 2008 році їх обсяги склали 165692 млн грн, що більше ніж у 5 разів більше аналогічного показника 2001 року. Світова та національна фінансово-економічна криза 2008 року спричинила зменшення у 2009 році податкових надходжень до бюджету у порівнянні з 2008 роком. Проте їх рівень у наступних роках суттєво перевищує рівень 2007 року, що свідчить про збереження загальної тенденції до динамічного збільшення податкових надходжень зведеного бюджету.

Динаміка обсягів інвестування у основний капітал за період 2001–2010 років показує стійку тенденцію до зростання, у графіку якої є два виражені піки – у 2004 та 2008 роках. У 2009 році спостерігається спад інвестиційної діяльності, який досить швидко долається у наступні роки.

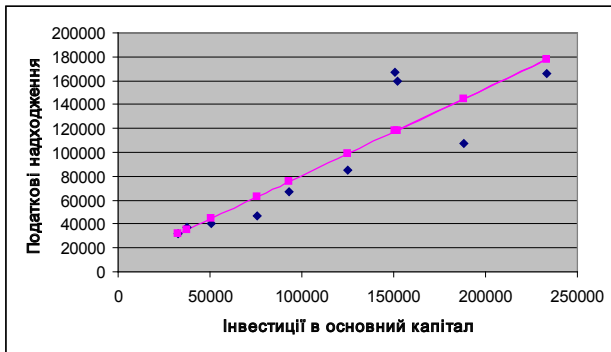
Порівняння динаміки податкових надходжень до зведеного бюджету та обсягів інвестування дозволяє зробити висновок про подібність їх тенденцій. Що свідчить про існування взаємозв'язку між податковими надходженнями та інвестиціями в основний капітал і є логічним та теоретично обґрунтованим [5]. Результати проведеного кореляційно-регресійного аналізу залежності інвестицій в основний капітал за рахунок коштів державного бюджету від податкових надходжень до зведеного бюджету України за статистичними даними 2001–2011 років описано ступеневим рівнянням і виявлено достатньо значиму кореляцію зв'язку між змінними.

Графічно залежність інвестицій в основний капітал від податкових надходжень та лінію тренду на основі ступеневої функції відображено на рисунку 3.

Таблиця 1

Аналіз динаміки податкових надходжень та інвестицій в основний капітал в Україні у 2001–2010 рр. [2]

Найменування показників	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Інформація щодо надходжень платежів (у млн грн)	31467	36950	40490	47075	67390	84899	107913	165692	159229	167360
Інвестиції в основний капітал (у млн грн)	32573	37178	51011	75714	93096	125254	188486	233081	151777	150667



$$Y = 0,72679 X + 8077,069$$

$$R^2 = 0,777$$

Рис. 3. Графічне відображення залежності між інвестиціями в основний капітал та податковими надходженнями до зведеного бюджету

Для доведення впливу податкових надходжень на інвестиції в основний капітал окрім математичного опису регресії велике значення має також сила зв'язку між змінними, яка характеризується кореляцією. У розглянутому нами випадку коефіцієнт кореляції дорівнює 0,777.

Враховуючи, що сила зв'язку збільшується від нуля до одиниці, отримане значення коефіцієнту кореляції ($R^2 = 0,777$) є достатнім для висновку про наявність кореляції. Проте вона не є максимальною і має значний потенційний резерв для збільшення сили впливу податкових надходжень до державного бюджету України на інвестиції в основний капітал.

Висновки з проведеного дослідження. З наведеного вище можна зробити такі висновки. Отримані результати вимагають проведення ґрунтовного аналі-

зу існуючих пільг з метою підвищення ефективності їх використання як податкового інструментарію для стимулювання інвестиційно-інноваційного розвитку економіки та підвищення рівня впливу податкових надходжень на інвестиції в основний капітал.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Іванов Ю.Б. Податковий менеджмент : [підруч.] / Іванов Ю.Б., Крисоватий А.І., Кізіма А.Я., Карпова В.В. – К. : Знання, 2008. – 525 с.
2. Інвестиції в основний капітал за джерелами фінансування. Статистична інформація [Електронний ресурс] / Держкомстат України. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/>.
3. Крушвиц Л. Финансирование и инвестиции / Крушвиц Л. Пер. с нем. под общей ред. В.В. Ковалева и З.А. Сабова. – СПб. : Издательство «Питер», 2000. – 400 с. (С. 227).
4. Машлій Г. Інвестиції в основний капітал: стан та напрями активізації [Електронний ресурс] / Г. Машлій, О. Сороківська, Я. Шевчук // Соціально-економічні проблеми і держава. – Вип. 1(4). – 2010. – Режим доступу : <http://images/stories/pdf/2010/11mhbtna.pdf>.
5. Мискіна О.О. Економетрична характеристика впливу податків на реальні інвестиції. / О. Мискіна [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2011/11mhbtna.pdf>.
6. Пансков В.Г. О налоговом стимулировании инвестиционной деятельности / В. Пансков : Финансы. – 2009. – № 2. – С. 37-42; с. 40-41.
7. Пасенко В.М. Оцінка впливу податкового навантаження на інноваційно-інвестиційний розвиток регіону (на прикладі Черкаської області) / В. Пасенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/znpchdtu/2008_21_2/articles/15_Pasenko.pdf.
8. Савченко В.Ф. Оцінка рівня податкового навантаження в Україні / В.Ф. Савченко, А.Ф. Лось: Економіка та управління національним господарством. – 2011. – № 9-10. – С. 25.
9. Ткаченко Т. Порівняльний аналіз податкового навантаження в економіці України та країнах з розвинутою ринковою економікою / Т. Ткаченко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.lnu.edu.ua/Ткаченко.pdf.

УДК 338.434

Палюх О.М.
аспірант

Національного наукового центру
«Інститут аграрної економіки»

ОЦІНКА РОЗВИТКУ ФІНАНСОВИХ ВІДНОСИН ДЕРЖАВИ В АГРАРНІЙ СФЕРІ

Проведено оцінку розвитку фінансових відносин держави в аграрній сфері. Досліджено динаміку та структуру видатків Державного бюджету України на фінансування Міністерства аграрної політики та продовольства України. Виявлено основні тенденції державне кредитування аграрного сектору та стан повернення кредитів до Державного бюджету України, наданих на розвиток аграрного сектору. Проаналізовано динаміку та структуру державної підтримки сільськогосподарських підприємств

Ключові слова: бюджетне фінансування, аграрний сектор, видатки бюджету, державна підтримка, аграрна політика.

Палюх О.М. ОЦЕНКА РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВЫХ ОТНОШЕНИЙ ГОСУДАРСТВА В АГРАРНОЙ СФЕРЕ

Проведена оцінка розвитку фінансових відносин держави в аграрній сфері. Исследована динаміка і структура расходов Государственного бюджета Украины на финансирование Министерства аграрной политики и продовольствия Украины. Определены основные тенденции государственного кредитования аграрных предприятий и состояние возврата кредитов в Государственный бюджет Украины, выделенных на развитие аграрного сектора. Проанализирована динаміка і структура государственной поддержки сельскохозяйственных предприятий.

Ключевые слова: бюджетное финансирование, аграрный сектор, расходы бюджета, государственная поддержка, аграрная политика.

Paliukh O.M. ASSESSMENT OF THE STATE FINANCIAL RELATIONS IN AGRICULTURE SECTOR

Assessment of state financial relations in agriculture conducted. The dynamics and structure of the State Budget of Ukraine to finance the Ministry of Agrarian Policy and Food of Ukraine investigated. The author examined the major trends of public financing of agricultural state and the return of loans to the State Budget of Ukraine provided for the development of the agricultural sector. Dynamics and structure of state support of agricultural enterprises is analyzed.

Keywords: government funding, agricultural sector, budget expenses, government support, agricultural policy.

Постановка проблеми. Головна мета фінансових відносин між державою та іншими суб'єктами аграрної сфери полягає у розподілі та перерозподілі бюджетних коштів для фінансової підтримки аграрного сектору національної економіки України, тому бюджетне фінансування є важливою складовою системи державного регулювання аграрного сектора і розглядається як сукупність нормативних, фінансових та організаційних заходів держави для впливу на його розвиток. Проте воно перебуває у стані постійного реформування, оскільки не вироблено адекватної політики державного регулювання, а відсутність чітких цілей не сприяє ефективності розроблених заходів. Чинна правова та фінансова база бюджетної підтримки розвитку аграрного сектору все ще не забезпечує належного стимулювання виконання завдань аграрної політики.

Огляд останніх джерел досліджень і публікацій. Окремим проблемам розвитку бюджетного фінансування аграрного сектору України присвячено роботи таких дослідників, як В. Гончаров, І. Євсюкова [1], А. Кириченко [2], І. Комарова [3], А. Остапенко, Т. Головченко [4], О. Прутська, Ю. Ярова [5], Ю. Радіонов [6] та ін. Проте методології та практиці оцін-

ки розвитку фінансових відносин держави в аграрній сфері приділено недостатньо уваги, що зумовлює вибір теми та мети дослідження.

Постановка завдання. Головна мета дослідження полягає у проведенні оцінки розвитку фінансових відносин держави в аграрній сфері та розробці рекомендацій щодо активізації бюджетних фінансових механізмів підтримки вітчизняного аграрного виробника.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аграрний сектор національної економіки України має значний потенціал розвитку, проте наявність потенціалу ще не означає його автоматичної реалізації, а існуючі проблеми в галузі свідчать про те, що Україні потрібна чітка та виважена аграрна політика із залученням механізму ефективної державної підтримки галузі.

Для проведення оцінки фінансових відносин держави в аграрній сфері необхідно проаналізувати:

- динаміку та структуру основних статей планових видатків Державного бюджету України на фінансування Міністерства аграрної політики та продовольства України за 2008–2014 р., у тому числі їх місця у ВВП;

Таблиця 1

Планові видатки Державного бюджету України на фінансування Міністерства аграрної політики та продовольства України за 2008–2014 р., млн грн

Стаття видатків	2008 рік	2009 рік	2010 рік	2011 рік	2012 рік	2013 рік	2014 рік	Зміни у 2014 р., порівняно з 2008 р. (+, -)
1. Апарат Міністерства	9361,3	4429,4	4918,1	6936,3	4780,5	4699,5	3585,5	-5775,8
2. Державна ветеринарна та фітосанітарна служба України	906,8	1119,2	1255,0	1773,6	1916,0	2231,1	2193,5	+1286,7
3. Державне агентство рибного господарства України	209,9	179,6	196,7	222,0	210,0	252,5	195,2	-14,7
4. Державна служба з охорони прав на сорти рослин	111,3	123,2	140,9	x	x	x	x	-111,3
5. Національний університет біоресурсів і природокористування	427,4	513,8	633,9	636,2	x	x	x	-427,4
6. Державна інспекція сільськогосподарства України	x	x	x	386,4	346,3	326,7	266,9	+266,9
7. Державне агентство земельних ресурсів України	x	x	x	514,2	1198,4	1211,4	577,8	+577,8
8. Всього видатків на фінансування Мінагрополітики	11016,7	6365,2	7144,5	10468,7	8451,3	8721,2	6818,9	-4197,8
9. Разом планових видатків Державного бюджету, млрд грн	232,4	267,3	324,0	337,6	413,6	419,8	436,8	+204,4
10. ВВП у цінах поточного року, млрд грн	948,1	913,3	1082,6	1302,1	1408,9	1454,9	д/н	-
11. ВВП аграрного сектора, млн грн	65148	65758	82641	110564	112799	132245	д/н	-
12. Питома вага фінансування аграрного сектору у бюджеті, %	4,74	2,38	2,21	3,10	2,04	2,08	1,52	-3,22
13. Обсяг фінансування аграрного сектора у % до ВВП	1,16	0,70	0,66	0,80	0,60	0,60	д/н	-
14. Обсяг фінансування у % до ВВП аграрного сектора	16,91	9,68	8,65	9,47	7,49	6,59	д/н	-

Джерело: сформовано і проведено розрахунки автором на основі даних Державної служби статистики України та даних, наведених у додатку 3 до Законів України «Про державний бюджет України» за 2008–2014 рр. зі змінами та доповненнями.

- динаміку та структуру планових обсягів кредитування аграрного сектору з Державного бюджету України у 2008–2014 рр.;

- динаміку та структуру планових обсягів повернення кредитів до Державного бюджету України, наданих на розвиток аграрного сектору економіки у 2008–2014 рр.;

- динаміку та структуру державної підтримки сільськогосподарських підприємств за шляхом бюджетних дотацій та за рахунок повернення податку на додану вартість (ПДВ) за 2008–2012 рр.

У таблиці 1 зведемо обсяги видатків Державного бюджету України на фінансування Міністерства аграрної політики та продовольства України.

З даних, наведених у таблиці 1, видно, що протягом 2008–2014 рр. сумарний обсяг видатків на фінансування Міністерства аграрної політики та продовольства України зменшився на 38%, у той час як видаткова частина Державного бюджету України збільшилася на 88%. Такі зміни вплинули на те, що частка фінансування аграрного сектору в бюджеті зменшилася з 4,7% у 2008 році до 1,5% у 2014 році і, відповідно, показник відношення обсягу фінансування аграрного сектору до ВВП у поточних цінах знизився удвічі – з 1,2% у 2008 році до 0,6% у 2013 році, а відношення до ВВП аграрного сектору – з 16,9% до 6,6%.

Найважна динаміка видатків на Мінагрополітики у 2008–2013 рр., на нашу думку, пов'язана з наслідками світової фінансової кризи, а суттєве їх скорочення протягом 2013–2014 рр. на 22% – з соціально-економічною кризою в Україні. Так, у 2009 році обсяг видатків на фінансування Міністерства аграрної політики та продовольства України було зменшено на 42%, у 2010 році – збільшено на 12%, у 2011 році – збільшено на 47%, у 2012 році – змен-

шено на 19%. У 2013 році обсяг видатків на фінансування аграрного сектору було заплановано в обсязі 8,5 млрд грн, але в результаті внесених змін скорочено до 6,8 млрд грн, або на 25% [7].

Проведемо аналіз динаміки та структури основних статей видатків Державного бюджету України на фінансування Міністерства аграрної політики та продовольства України. З даних таблиці 1 видно, що у 2014 році видатки на обслуговування апарату Мінагрополітики були зменшені, порівняно з 2008 роком, у 2,8 рази, і їх питома вага щороку зменшувалася, сягнувши у 2014 році 52,6%, що на 32,4 п. п. менше за 2008 рік. Бюджетне фінансування Державної ветеринарної та фітосанітарної служби у 2014 році, порівняно з 2008 роком, було збільшене у 2,4 рази, сягнувши близько 2,2 млрд грн, при цьому питома вага цієї статті видатків збільшилася з 8,2% до 32,2%. Видатки на фінансування Державного агентства рибного господарства України були на рівні 200 млн грн, але у структурі їх питома вага зросла у 2014 році, порівняно з 2008 роком, на 1 п. п. і склала 2,9%. Слід відмітити, що у 2011 році було ліквідовано Державну службу з охорони прав на сорти рослин і утворено Державну інспекцію сільського господарства України та Державне агентство земельних ресурсів України; у 2012 році Національний університет біоресурсів і природокористування перейшов у безпосередню юрисдикцію Кабінету Міністрів України. Щодо фінансування Державної інспекції сільського господарства України та Державного агентства земельних ресурсів України, то у 2014 році, порівняно з 2013 роком, воно було скорочено відповідно на 18,3% та 52,3% у зв'язку з оптимізацією видатків внаслідок соціально-економічної кризи; питома вага видатків склала 3,9% та 8,5% відповідно.

Таблиця 2

Планові обсяги кредитування аграрного сектору з Державного бюджету України у 2008–2014 рр., млн грн

Стаття видатків	2008 рік	2009 рік	2010 рік	2011 рік	2012 рік	2013 рік	2014 рік	Зміни у 2014 р., порівняно з 2008 р. (+, -)
1. Державне пільгове кредитування індивідуальних сільських забудовників (з 2011 року видатки Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України)	105,0	110,0	40,0	60,0	55,0	47,0	48,0	-57,0
2. Надання кредитів фермерським господарствам	60,0	6,0	15,0	28,0	27,8	27,9	27,9	-32,1
3. Заходи по операціях фінансового лізингу основних засобів вітчизняного виробництва	233,6	153,0	-	85,0	30,0	8,8	3,8	-229,8
4. Формування державного продовольчого резерву Аграрним фондом, здійснення державних форвардних закупівель, товарних та фінансових інтервенцій на організованому аграрному ринку	1623,0	2140,0	-	-	-	-	-	-1623,0
5. Формування державного інтервенційного фонду Аграрним фондом, а також закупівлі матеріально-технічних ресурсів для потреб сільськогосподарських товаровиробників	x	x	3158,8	3712,3	7200,0	7200,0	1400,0	+1400,0
Всього	2021,6	2409,0	3213,8	3885,3	7312,8	7283,7	1479,7	-541,9

Джерело: сформовано і проведено розрахунки автором на основі даних, наведених у додатку 4 до Законів України «Про державний бюджет України» за 2008–2014 рр. зі змінами та доповненнями

Іншим напрямом бюджетного фінансування є державне кредитування аграрного сектора (табл. 2).

Як можемо бачити з даних, наведених у таблиці 2, у 2014 році, порівняно з 2013 роком, обсяг державного кредитування аграрного сектору був зменшений майже у 5 разів – з 7,3 до 1,5 млрд грн. Найбільшу оптимізацію здійснено при формуванні державного інтервенційного фонду Аграрним фондом, а також закупівлі матеріально-технічних ресурсів для потреб сільськогосподарських товаровиробників – з 7,2 до 1,4 млрд грн. На державне пільгове кредитування індивідуальних сільських забудовників на 2014 рік у бюджеті Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України (ця стаття була переведена у 2011 році) закладено 48 млн грн, що у 2,2 рази менше рівня докризового 2008 року. На пільгові кредити фермерським господарствам у 2014 році буде виділено 27,9 млн грн, що на 53,5% менше рівня 2008 року. На заходи по операціях фінансового лізингу основних засобів вітчизняного виробництва у 2014 році закладено всього 3,8 млн грн видатків, а у 2008 році – 233,6 млн грн.

Планові обсяги повернення кредитів до Державного бюджету України, наданих на розвиток аграрного сектору у 2008–2014 рр. зведемо у таблиці 3.

З даних, наведених у таблиці 3, видно, що у 2014 році заплановано повернути в повному обсязі кредити, надані фермерським господарствам, кошти, надані для кредитування індивідуальних сільських забудовників та кошти за сільськогосподарську техніку, передану на умовах фінансового лізингу. Повернення коштів, наданих Міністерству аграрної

політики та продовольства України на формування державного інтервенційного фонду Аграрним фондом, а також закупівлі матеріально-технічних ресурсів для потреб сільськогосподарських товаровиробників, у 2014 році закладено в обсязі 1,5 млрд грн, що на 100 млн грн більше за обсяг кредитування. Також у бюджет протягом 2008–2014 рр. в обсязі 5 млн грн закладалася стаття доходів «Повернення бюджетних позичок, наданих на закупівлю продукції за держзамовленням у 1994–1997 рр.». Також у 2008 році відбулося останнє повернення коштів, наданих для компенсації збитків стихійного лиха у 2007 році в обсязі 120 млн грн.

Важливими і дієвими інструментами державної політики фінансування та державної підтримки аграрного сектору є бюджетні дотації й повернення податку на додану вартість (ПДВ), загальні обсяги та структуру яких ілюструє рисунок 1.

З даних рисунка 1 видно, що протягом 2008–2012 рр. загальний обсяг державної підтримки сільськогосподарських підприємств збільшився з 5,3 млрд грн до 6,5 млрд грн.

Структура державної підтримки сільськогосподарських підприємств протягом 2008–2012 рр. змінилася суттєво. Так, якщо у 2008 році обсяг повернення ПДВ сільськогосподарським підприємствам склав 2,3 млрд грн і його питома вага у структурі фінансової підтримки становила 43%, то у 2012 році ПДВ було повернуто в обсязі 5,8 млрд грн, що складало 89,4% у структурі державної підтримки. Зменшення обсягів бюджетних дотацій сільськогосподарським підприємствам у 4,4 рази за останніх

Таблиця 3

Планові обсяги повернення кредитів до Державного бюджету України, наданих на розвиток аграрного сектору у 2008–2014 рр., млн грн

Показник	2008 рік	2009 рік	2010 рік	2011 рік	2012 рік	2013 рік	2014 рік	Зміни у 2014 р., порівняно з 2008 р. (+, -)
1. Повернення коштів, наданих Міністерству на формування державного продовольчого резерву	685,0	2200,0	-	-	-	-	-	-685,0
2. Повернення бюджетних позичок, наданих на закупівлю продукції за держзамовленням у 1994–1997 рр.	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	-
3. Повернення кредитів, наданих фермерським господарствам	5,0	6,0	15,0	28,0	27,8	27,9	27,9	+22,9
3. Повернення коштів, наданих для кредитування індивідуальних сільських забудовників	30,0	35,0	40,0	60,0	55,0	47,0	48,0	+18,0
4. Кошти, що надійдуть у рахунок погашення заборгованості за кредитами, наданими для закупівлі сільськогосподарської техніки іноземного виробництва	31,6	23,7	-	-	-	-	-	-31,6
5. Повернення коштів за сільськогосподарську техніку, передану на умовах фінансового лізингу	130,0	129,3	-	-	5,0	8,8	3,8	-126,2
6. Повернення коштів, наданих для компенсації збитків стихійного лиха у 2007 році	120,0	-	-	-	-	-	-	-120,0
7. Повернення коштів, наданих Міністерству на формування державного інтервенційного фонду	x	x	3400,0	4158,2	7965,5	7700,0	1500,0	+1500,0
Всього	1001,6	2399,0	3460,0	4251,2	8058,3	7788,7	1584,7	+583,1

Джерело: сформовано і проведено розрахунки автором на основі даних, наведених у додатку 4 до Законів України «Про державний бюджет України» за 2008–2014 рр. зі змінами та доповненнями.

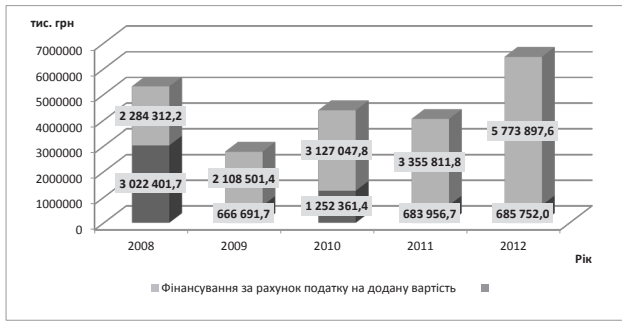


Рис. 1. Оцінка державної підтримки сільськогосподарських підприємств за 2008–2012 рр., тис. грн

Джерело: сформовано і проведено розрахунки автором на основі даних Державної служби статистики України [8]

5 років свідчить про суттєву економію бюджетних коштів внаслідок світової фінансової кризи. Збільшення обсягів повернення ПДВ у 2,5 рази свідчить про значний потенціал розвитку великого бізнесу в аграрній сфері.

Для детального аналізу державної фінансової підтримки підприємств-виробників сільськогосподарської продукції доцільно розглянути динаміку і структуру бюджетних дотацій (рис. 2) та динаміку і структуру державної підтримки за рахунок повернення ПДВ (рис. 3).

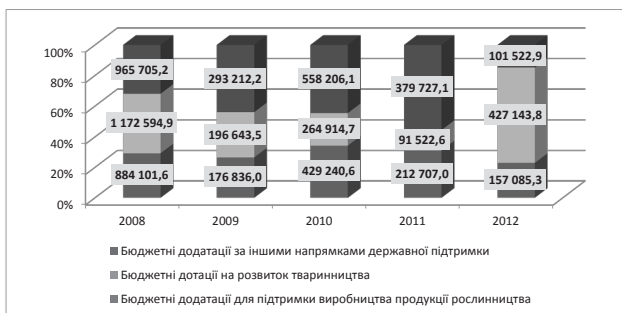


Рис. 2. Динаміка та структура державної підтримки сільськогосподарських підприємств за рахунок бюджетних дотацій за 2008–2012 рр., тис. грн

Джерело: сформовано і проведено розрахунки автором на основі даних Державної служби статистики України [8]

З даних рисунка 2 видно, що протягом 2008–2012 рр. структура бюджетних дотацій сільськогосподарським підприємствам була неоднорідною. Так, у 2008 році питома вага бюджетних дотацій у рослинництво в обсязі 884,1 млн грн склала 29,3%, у тваринництво 1,2 млрд грн – 38,8%, частка бюджетних дотацій за іншими напрямками державної підтримки в обсязі 965,7 млн грн – 31,9%. До 2011 року питома вага бюджетних дотацій у рослинництво збільшилася до 31,1%, але обсяг зменшився до 212,7 млн грн; частка бюджетних дотацій у тваринництво зменшилася до 13,4%, а обсяг – до 91,5 млн грн; питома вага бюджетних дотацій за іншими напрямками державної підтримки збільшилася до 55,5%, але обсяг зменшився до 379,7 млн грн. У 2012 році 62,3% (або 427,1 млн грн) усіх бюджетних дотацій було спрямовано на розвиток тваринництва, 22,9% (або 157,1 млн грн) – для підтримки виробництва продукції рослинництва, і лише 14,8% (або 101,5 млн грн) – за іншими напрямками державної підтримки. За даними змінами можна побачити, як протягом останніх 5 років змінювалася пріоритет-

ність державної політики щодо бюджетної підтримки підприємств – виробників продукції сільського господарства.

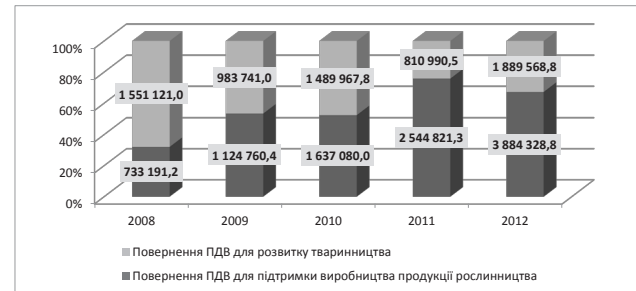


Рис. 3. Динаміка та структура державної підтримки сільськогосподарських підприємств за рахунок повернення ПДВ за 2008–2012 рр., тис. грн

Джерело: сформовано і проведено розрахунки автором на основі даних Державної служби статистики України [8]

З даних, наведених на рисунку 3, видно суттєві зміни у динаміці та структурі державної підтримки сільськогосподарських підприємств за рахунок повернення ПДВ протягом 2008–2012 рр. На діаграмі можна спостерігати значний ріст у 5,3 рази обсягу повернення ПДВ для підтримки виробництва продукції рослинництва та 22% зростання обсягу повернення ПДВ для розвитку тваринництва. У результаті цієї динаміки питома вага повернення ПДВ у тваринництво зменшилася з 67,9% у 2008 році до 32,7% у 2012 році, а частка повернення ПДВ у рослинництво відповідно зросла з 32,1% до 67,3%. Це може в цілому свідчити про економічне зростання сільськогосподарського виробництва насамперед за рахунок розвитку виробництва продукції рослинництва.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, результати проведеного аналізу стану розвитку фінансових відносин держави у аграрній сфері дають змогу зробити такі висновки:

- по-перше, доведено, що на стан фінансування аграрного сектору з Державного бюджету України суттєвий вплив мали світова фінансова криза 2008 року та внутрішня соціально-економічна криза 2014 року, у зв'язку з чим у 2009 та 2014 роках планувалося суттєве скорочення бюджетних витратків на фінансування Міністерства аграрної політики та продовольства України (відповідно, на 42,2% у 2009 році та на 21,8% у 2014 році), в результаті чого питома вага витратків на фінансування аграрного сектору економіки у бюджеті склала всього 1,5% у 2014 році;

- по-друге, результатом соціально-економічної кризи в українському суспільстві стало зменшення у 4,9 рази обсягу державного кредитування аграрного сектору в 2014 році – всього 1480 млн грн, проти 7284 млн грн у 2013 році, а також обсягу повернення кредитів – 1585 млн грн у 2014 році проти 7789 млн грн у 2013 році;

- по-третє, державна підтримка сільськогосподарських підприємств шляхом фінансування за рахунок бюджетних дотацій була зменшена у 4,4 рази – з 3 млрд грн у 2008 році до 686 млн грн у 2012 році, натомість як повернення ПДВ збільшилося з 2,3 млрд грн у 2008 році до 5,8 млрд грн у 2012 році;

- по-четверте, у структурі державних дотацій протягом 2008–2012 рр. мали місце диспропорції на користь розвитку тваринництва, а у структурі повернення ПДВ – на користь підтримки виробництва продукції рослинництва.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гончаров В.М. Державна фінансова підтримка у аграрному секторі економіки / В.М. Гончаров, І.Є. Євсюкова // Вісник економічної науки України. – 2009. – № 1. – С. 61-65.
2. Кириченко А.В. Бюджетне фінансування агропромислового виробництва за регіонами України / А.В. Кириченко // Економіка АПК. – 2009. – № 6. – С. 73-77.
3. Комарова І.В. Фінансове забезпечення аграрного сектора України за рахунок бюджетних коштів / І.В. Комарова // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2011. – № 4(16). – С. 161-165.
4. Остапенко А.С. Фінансове забезпечення підприємств аграрної сфери в сучасних економічних умовах / А.С. Остапенко, Т.М. Головаченко // Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. Серія: Економічні науки. – 2011. – Випуск 3. – Том 1. – С. 197-203.
5. Прутська О.О. Державна підтримка підприємницької діяльності в аграрному секторі України / О.О. Прутська, Ю.М. Ярова // Збірник наукових праць ВНАУ. Серія: Економічні науки. – 2013. – № 1(76). – С. 112-122.
6. Радіонов Ю.Д. Проблема ефективності використання бюджетних коштів / Ю.Д. Радіонов // Фінанси України. – 2011. – № 5. – С. 47-55.
7. Про внесення змін до Закону України «Про Державний бюджет України на 2014 рік» / Закон України № 1165-VII від 27.03.2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1165-18>.
8. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua>.

УДК 336.77.067:336.748

Пахненко О.М.

*кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри фінансів
Української академії банківської справи
Національного банку України*

ВПЛИВ ВАЛЮТНИХ РИЗИКІВ НА РИНОК ІПОТЕЧНОГО КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ

У статті проведено аналіз поточного стану вітчизняного ринку іпотечного кредитування у розрізі обсягів іпотечних кредитів, їх частки в кредитних портфелях банків. Визначені основні банки – іпотечні кредитори та досліджена роль банків з іноземним капіталом на даному ринку. Досліджено рівень доларизації іпотечних кредитів та вплив валютних ризиків на розвиток іпотечного кредитування в Україні.

Ключові слова: іпотечне кредитування, кредитний портфель, валютний ризик, рефінансування, банки з іноземним капіталом.

Пахненко Е.М. ВЛИЯНИЕ ВАЛЮТНЫХ РИСКОВ НА РЫНОК ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В УКРАИНЕ

В статье проведен анализ текущего состояния отечественного рынка ипотечного кредитования в аспекте объемов кредитования, удельного веса ипотечных кредитов в структуре кредитных портфелей банков. Определены основные банки – ипотечные кредиторы и исследована роль банков с иностранным капиталом на данном рынке. Проведен анализ уровня долларизации ипотечных кредитов и влияния валютных рисков на развитие ипотечного кредитования в Украине.

Ключевые слова: ипотечное кредитование, кредитный портфель, валютный риск, рефинансирование, банки с иностранным капиталом.

Pakhnenko O.M. MORTGAGE LENDING IN UKRAINE UNDER THE INFLUENCE OF EXCHANGE RATE RISKS

The article provides the analysis of the current state of the domestic mortgage loans market in terms of volume of mortgage loans and their share in banks' loan portfolios. The role of banks with foreign capital among the main banks – mortgage lenders is investigated. The level of dollarization of mortgage loans and the impact of exchange rate risks on mortgage lending in Ukraine are examined.

Keywords: mortgage lending, loan portfolio, exchange rate risk, refinancing, banks with foreign capital.

Постановка проблеми. Розвиток глобального фінансового ринку та інтернаціоналізація банківської діяльності відображаються в особливостях функціонування національних банківських систем та напрямках роботи окремих банків, їх продуктивній і цінній політиці. У сфері довгострокового (іпотечного) кредитування, інтернаціоналізація банківської діяльності відіграє особливу роль, забезпечуючи приток додаткових фінансових ресурсів у фінансово слабкі банківські системи та стаючи каталізатором розвитку нових підходів до управління іпотечним покриттям і рефінансування іпотечних кредитів. З іншого боку, в економічно нестабільних країнах доларизація іпотечних кредитів може створити додаткові загрози як для банків-кредиторів, так і для стійкості банківської системи загалом.

В Україні, враховуючи наявність низки проблем у функціонуванні іпотечного ринку, недостатність обсягів довгострокового кредитування фізичних та юридичних осіб, а також високий рівень долари-

зації іпотечних кредитів, дослідження сучасного стану ринку іпотечного кредитування, впливу на його функціонування валютних ризиків та визначення можливостей максимального використання потенціалу банків з іноземним капіталом у вітчизняній банківській системі, на сьогодні є особливо актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми розвитку іпотечного кредитування в Україні досліджуються у науковій літературі досить широко. Даним питанням присвячені роботи таких вітчизняних дослідників, як А.Т. Євтух [4], О.І. Кіреєв [5], І.О. Лютий, В.І. Савич, О.М. Калівошко [6], О.В. Пилипець [7], Б.Б. Сас, В.М. Вітюк [9]. Ринок іпотечних кредитів розглядається науковцями у багатьох аспектах, враховуючи його значимість у загальному розвитку банківської системи України. Увага розвитку іпотечного ринку України приділяється на загальнодержавному рівні Національним банком України та Українською національною іпотечною

асоціацією. Тим не менше на сьогодні недостатньо дослідженим є питання впливу валютних ризиків, а також діяльності банків з іноземним капіталом, на розвиток ринку іпотечних кредитів в процесі інтернаціоналізації банківської діяльності.

Метою статті є дослідження сучасного стану вітчизняного ринку іпотечного кредитування, аналіз впливу на нього валютних ризиків та ролі банків з іноземним капіталом.

Вклад основного матеріалу. Банки як основні учасники фінансового ринку України мають надзвичайно високий вплив на функціонування економіки країни, забезпечення соціально-економічного розвитку. Стабільність банківської системи, її стійкість до впливу внутрішніх і зовнішніх загроз є визначальним фактором мобілізації банками достатніх обсягів фінансових ресурсів та ефективності розподілу інвестиційних ресурсів. І навпаки, кризові явища у банківському секторі, наявність диспропорцій у його розвитку одразу ж відображаються на стані фінансової системи, реального сектора і, як наслідок, – на економічному розвитку країни загалом.

Одним із важливих напрямів роботи банків є надання іпотечних кредитів, що є основною умовою забезпечення розширеного відтворення (при кредитуванні підприємств під заставу нерухомого майна) та вирішення низки соціальних проблем (іпотечне кредитування фізичних осіб). Безумовно, основною функцією іпотечного кредитування є соціальна, що полягає, по-перше, у вирішенні споживчих та житлових потреб населення, та, по-друге, у забезпеченні захисту заощаджень фізичних осіб та сприянні вирішенню проблем зайнятості [5].

Крім того, дослідники [6] зазначають, що іпотечне кредитування є тією рушійною силою, що визначає розвиток багатьох галузей і сфер господарської діяльності, підвищує ділову активність та забезпечує перелив капіталу між галузями національної економіки. Іпотечне кредитування перш за все є стимулятором розвитку будівничої галузі та опосередковано – галузі виробництва будівельних матеріалів.

Необхідно відзначити також значення іпотечного кредитування у розвитку інших сегментів фінансового ринку (фондового ринку, страхового ринку). Так, довгостроковий характер кредитів вимагає від банків створення та удосконалення механізму їх рефінансування. Як засвідчує зарубіжна практика, з цією метою можуть успішно застосовуватися інструменти фондового ринку, зокрема іпотечні облігації. Вплив на страховий ринок обумовлюється вимогами банків до страхування нерухомого майна як предмета застави, здійсненням банком страхування своїх фінансових ризиків тощо.

Нерозвиненість іпотечного кредитування призводить до викривлення структури кредитного портфеля банків у бік короткострокових кредитів; виникають «приховані збитки», зумовлені недоотриманням суспільством вигод, пов'язаних із можливістю використання кредитних ресурсів на довгостроковій основі під заставу житла.

Якщо ж розглядати іпотечне кредитування не лише з позицій його ролі в соціально-економічному розвитку держави, а з точки зору самих банків, то необхідно відзначити, що порівняно з короткостроковими кредитами, іпотека характеризується вищим ступенем ризикованості. Особливо яскраво це проявляється в нестабільних економічних умовах, коли підвищеним є ризик втрати позичальником постійного джерела доходів і непогашення забор-

гованості за кредитом, а також зменшення ринкової вартості об'єкта застави. Ризикованість довгострокового кредитування полягає також у більшому впливі на формування прибутку банків коливань валютного курсу, зростання вартості залучення депозитних ресурсів тощо.

Для розвитку іпотечного кредитування в країні повинен сформуватися ряд економічних, правових та організаційних передумов. Економічною базою для формування ефективної системи довгострокового кредитування, насамперед, є стабільність цін і валютного курсу, загальне економічне зростання в країні, а також наявність у банків стабільної ресурсної бази, яка б дозволила надавати кредити на довгостроковий період. Реалізація останньої умови в Україні завжди була проблемною, оскільки в структурі депозитного портфеля банків переважаючими є короткострокові вклади.

Аналізуючи динаміку загальних обсягів іпотечного кредитування в Україні у 2006–2013 роках (рис. 1), очевидним є стрімке нарощення обсягів наданих іпотечних кредитів з 2006 по 2008 рік [3]. У цей період поряд із досягненням високих темпів економічного зростання загалом, банки могли розраховувати на формування депозитного портфеля із значною питомою вагою вкладів терміном від 1 року. Як результат, обсяги виданих іпотечних кредитів за 2006–2008 рр. зросли приблизно у 7 разів, а їх частка у ВВП збільшилася з 5,7% до 23,5%.



Рис. 1. Загальний обсяг іпотечних кредитів та їх частка у ВВП в Україні протягом 2006–2013 рр.

Суттєвий негативний вплив на динаміку розвитку іпотечного кредитування в Україні здійснила фінансова криза, яка не тільки призвела до призупинення кредитування житла у кінці 2008–2009 рр., але й негативно позначилась на темпах розвитку ринку іпотеки у післякризовий період. Так, під час фінансової кризи з кінця 2008 р. банки фактично призупинили видачу іпотечних кредитів. Зростання вартості залучення ресурсів та нестабільність валютного курсу зробили довгострокове кредитування в цей період не вигідним як для банків, так і для позичальників. Спад на ринку іпотечних кредитів тривав протягом 2009–2011 рр., лише у 2012 р. демонструючи незначне відновлення розвитку іпотечного кредитування і приріст на 2% порівняно з 2011 р. загального обсягу іпотечних кредитів, наданих фізичним особам та нефінансовим корпораціям. Частка ж іпотечних кредитів у ВВП продовжувала скорочуватися з 2008 року і на кінець 2013 року склала лише 11,09%.

Частка іпотечних кредитів у кредитному портфелі банків за статистичними даними НБУ [3] також є критично низькою, засвідчуючи незбалансованість розвитку окремих банківських продуктів (рис. 2).

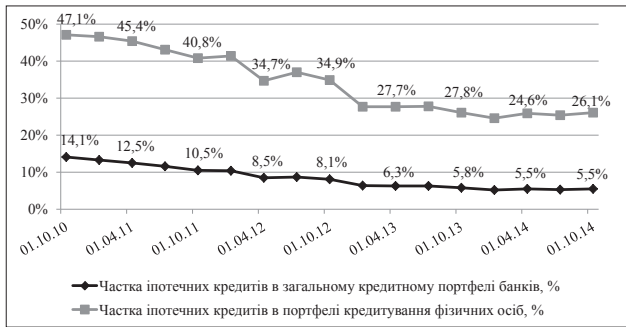


Рис. 2. Частка іпотечних кредитів у кредитному портфелі банків протягом III кв. 2010–III кв. 2014 рр.

Досліджуючи щоквартальну зміну частки іпотечних кредитів у кредитному портфелі банків в 2010–2014 рр., можна відзначити її скорочення з 14,1% до 5,5%. Характеризуючи питому вагу іпотечного кредитування у структурі активів українських банків, необхідно звернути увагу на те, що хоча загальна частка іпотечних кредитів не перевищує 14,1%, проте у структурі портфеля кредитування фізичних осіб до 2011 року вона складала майже половину (47–48%). Починаючи з другої половини 2011 р. відбулося різке скорочення питомої ваги іпотечних кредитів як у загальній структурі кредитного портфеля банків, так і їх частки у структурі кредитування фізичних осіб – до 5,5% станом на кінець 3 кварталу 2014 року. Розглянуті показники засвідчили слабкість розвитку ринку іпотечного кредитування в Україні, значну його залежність від негативного впливу економічних і політичних загроз.

Фактично іпотечне кредитування в Україні здійснюється лише частиною банків: станом на початок 2014 року, за даними Української національної іпотечної асоціації, кредитування на вторинному ринку житла здійснювали лише 27 банків, на первинному – 19. При цьому майже половину іпотечних кредитів (45,8% станом на початок 2013 р.) контролювали три банки: ПАТ «Укрсоцбанк», ПАТ «Райффайзен Банк Аваль» та ПАТ «Укрсиббанк». Вагомою є і ринкова частка таких банків, як ПАТ «Надра банк», ПАТ «Приватбанк» та ПАТ «ОТП Банк».

Досліджуючи структуру власності банків – лідерів іпотечного кредитування в Україні за даними

НБУ станом на 2014 р. [2], варто звернути увагу на те, що переважна їх більшість є банками з іноземним капіталом. Серед іноземних власників банків, що є лідерами у сфері іпотечного кредитування в Україні, більшість є резидентами Австрії (ПАТ «Укрсоцбанк», ПАТ «Райффайзен банк Аваль», ПАТ «Надра банк»), інші належать Бельгії, Угорщині, Нідерландам, Російській Федерації тощо (табл. 1).

Фінансова можливість банків з іноземним капіталом здійснювати іпотечне кредитування в значних обсягах, незважаючи на короткостроковість ресурсної бази, що формується в Україні, обґрунтовується таким чином. Головним джерелом залучення коштів для здійснення іпотечного кредитування банками, які мають частку іноземного капіталу високої якості та високі інвестиційні рейтинги, є довгострокові фінансові ресурси на західних ринках капіталу строком до 30 років. Такий ресурс є достатньо дешевим, а напрям його вкладення, а саме іпотечні кредити – відносно надійним. Відповідно, банки, які задовольняють зазначеним вимогам і мають усі підстави для роботи на зовнішніх ринках запозичень, користуються можливістю залучити під іпотечні активи дешеві та довгі ресурси провідних фінансових установ світу [8].

Поряд із тим, не дивлячись на наявність швидкого доступу банків з іноземним капіталом до більш дешевих та стабільних ресурсів закордоном, фінансові установи не поспішають нарощувати власні активи за рахунок видачі нових іпотечних кредитів в Україні. Більш того, дані банки не реалізують і власний потенціал впливу на пом'якшення умов іпотечного кредитування (наприклад, зниження ціни кредитів за рахунок використання більш дешевої ресурсної бази), а навпаки, підвищують відсоткові ставки, штучно впливаючи на рівень конкуренції у банківській системі України. А деякі банки взагалі приймають рішення про вихід з ринку України (наприклад, активи ПАТ «Сведбанк» у 2012 році були придбані ПАТ «Дельта банк»).

Одним із факторів, що впливає на розвиток ринку іпотечного кредитування і його структуру, є можливість банків-кредиторів без обмежень здійснювати рефінансування виданих іпотечних кредитів на міжбанківському ринку або з використанням механізму сек'юритизації. Фактично на сьогодні в Україні пропозиція послуг рефінансування іпотечних активів є

Таблиця 1

Інформація про іноземних власників істотної участі в банках-лідерах іпотечного кредитування в Україні у 2014 році

Назва банку	Дата оновлення даних	Іноземний власник		Відсоток у статутному капіталу	
		Країна	Власник істотної участі	Пряма участь	Опосередкована участь
ПАТ «Укрсоцбанк»	15.08.14	Австрія	UniCredit S.p.A.	26,4790	72,9340
ПАТ «Райффайзен банк Аваль»	01.04.14	Австрія	Raiffeisen Bank International AG	96,4400	0,0000
ПАТ «Укрсиббанк»	01.01.14	Бельгія	BNP Paribas S.A.	84,9996	0,0000
		ЄБРР	European Bank for Reconstruction and Development	15,0000	0,0000
ПАТ «Надра банк»	08.04.14	Австрія	Центрагаз Холдінг ГмбХ	89,9659	0,0000
ПАТ «Приватбанк»	12.06.14	Британські Віргінські острови	ТРИАНТАЛ ІНВЕСТМЕНТС ЛТД	16,7926	0,0000
ПАТ «ОТП банк»	01.01.14	Угорщина	ОТП Bank Plc.	100,0000	0,0000
ПАТ «Універсал Банк»	01.01.14	Нідерланди	ERB New Europe Holding B.V.	99,9652	0,0000
ПАТ «ВТБ Банк»	01.01.14	Російська Федерація	ВАТ «ВТБ Банк»	99,9737	0,0000

ще меншою, ніж первинного іпотечного кредитування. Так, за даними «Простобанк консалтинг», станом на 2013 рік рефінансування іпотечних кредитів терміном 10 років здійснювалося лише 6 банками [1].

Щодо рефінансування іпотечних активів шляхом емісії відповідних цінних паперів, то даний механізм в Україні також є недостатньо розвиненим. Первинним фактором, що визначає розвиток механізму сек'юритизації іпотечних активів, є стан ринку іпотечного кредитування, показники функціонування якого впливають на формування потреби у рефінансуванні іпотечних активів шляхом емісії іпотечних облігацій. З іншого боку, перспективи застосування операцій сек'юритизації в Україні значним чином залежать від формування потужного фондового ринку з розвинутою інфраструктурою, який би міг забезпечити достатні можливості для розміщення цінних паперів, пов'язаних із сек'юритизацією банківських активів.

Протягом останніх років на державному рівні було здійснено низку заходів для покращення умов розвитку механізму сек'юритизації в Україні. Зокрема, було суттєво удосконалено законодавство у даній сфері (ЗУ «Про іпотеку», ЗУ «Про іпотечні облігації»). Крім того, з метою сприяння розвитку іпотечного кредитування та спрощення застосування банками механізму сек'юритизації у 2004 р. була створена Державна іпотечна установа, а у лютому 2012 року за ініціативою чотирьох державних банків засновано ПАТ «Агентство по рефінансуванню житлових кредитів». Незважаючи на зазначені дії, розвиток іпотечного кредитування в Україні та механізмів рефінансування іпотечних активів, залишився на низькому рівні. Так, протягом 2008–2013 років частка іпотечних кредитів, рефінансованих Державною іпотечною установою, перебувала на рівні 0,4–0,5%.

Характеризуючи переваги банків з іноземним капіталом у рефінансуванні іпотечних активів, необхідно відзначити, по-перше, їх ширші можливості щодо залучення довгострокових фінансових ресурсів на міжнародних ринках капіталу. По-друге, материнські компанії таких банків мають більше досвіду у використанні емісії облігацій для сек'юритизації іпотечних позик, що може сприяти поширенню такої практики і на вітчизняному ринку. Поряд із тим зростання частки іноземних банків, що діють у межах національного ринку, може створювати додаткові загрози банківській системі, пов'язані з підвищенням залежності від кон'юнктури на міжнародних ринках.

Поряд із низькою активністю українських банків щодо надання і рефінансування іпотечних кредитів внаслідок недостатнього рівня їх капіталізації і обмеженого доступу до довгострокових фінансових ресурсів; високою концентрацією на ринку іпотечного кредитування; незбалансованістю розподілу наданих іпотечних кредитів за регіонами України, однією із найважливіших проблем у даній сфері залишається висока частка іпотечних кредитів, що надаються фізичним особам в іноземній валюті.

Як підтверджують дані, представлені на рисунку 3, протягом 2008–2010 років основна частина іпотечних кредитів, а саме близько 83–84%, була надана в іноземній валюті. Надання переваги доларовим іпотечним кредитам з боку позичальників пояснюється суттєво нижчим рівнем процентних ставок за ними, більшою довірою до іноземної валюти, звичкою виражати вартість нерухомості і відповідні витрати в доларах тощо. З 2011 року спостерігається поступовий перехід в структуру іпотечного портфеля банків від «доларових» до «гривневих» кредитів. Тим не мен-

ше на початок 2014 року частка іпотечних кредитів, виданих в іноземній валюті, залишається досить суттєвою, складаючи майже половину іпотечного портфеля – 45,4%.

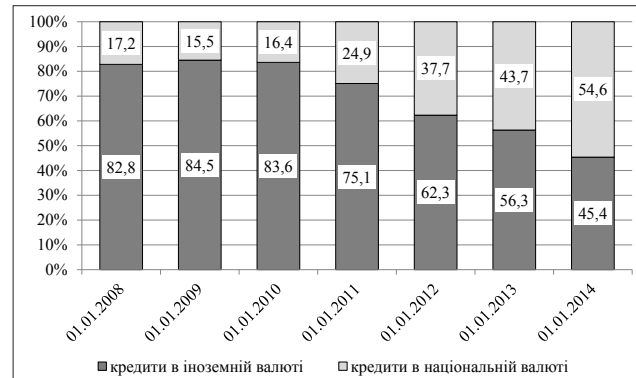


Рис. 3. Структура іпотечного портфеля банків України у розрізі видів валют у 2008–2014 рр., % [10]

Розглянута структура іпотечного портфеля українських банків за видами валют до існуючих недоліків у розвитку ринку іпотечного кредитування додає негативний вплив валютних ризиків, пов'язаних із коливанням валютних курсів та волатильністю міжнародних фінансових ринків.

Вперше проблему доларових кредитів відчули як банки, так і позичальники, під час девальвації гривні під час фінансової кризи 2008–2009 років. Для позичальників це відобразилося у зростанні витрат на сплату відсотків і повернення кредитів, для банків – у збільшенні простроченої заборгованості та неплатоспроможності позичальників.

Висока частка валютних кредитів в сучасних умовах девальвації гривні та зниження загального рівня платоспроможності населення створює аналогічні ризики для банків та позичальників. До того ж впровадження на законодавчому рівні у 2014 році мораторію на відчуження застав по валютних кредитах, маючи під собою об'єктивне соціальне обґрунтування, може негативно позначитися на платіжній дисципліні позичальників, ліквідності банків та їх можливості повернути частину коштів за простроченим іпотечним кредитом.

Іншою проблемою, пов'язаною з управлінням іпотечними активами в іноземній валюті, є обмежені можливості щодо їх рефінансування, адже Державна іпотечна установа здійснює випуск іпотечних облігацій, та відповідно рефінансування іпотечних кредитів, виключно у національній валюті.

Висновки з проведеного дослідження. Розвиток ринку іпотечного кредитування необхідно розглядати принаймні з двох позицій – достатності та стабільності джерел фінансових ресурсів у банків для надання кредитів; та наявності надійних позичальників і напрямків кредитування. Кожен із цих факторів в Україні на сьогодні спрацьовує не на користь розвитку ринку іпотечного кредитування. Так, з одного боку, низька якість іпотечних кредитів – наявність простроченої заборгованості, низька платоспроможність населення, поряд із нестабільністю економічного і політичного середовища, робить даний напрямок банківської діяльності занадто ризиковим. З іншого боку, через низький рівень капіталізації та нерозвиненість фондових інструментів рефінансування іпотечних кредитів банки обмежені в обсягах фінансових ресурсів, що можуть бути надані в кредит на довгостроковий термін.

Діяльність на вітчизняному ринку банків з іноземним капіталом потенційно створює можливості для використання більш дешевих та довгострокових фінансових ресурсів з міжнародних ринків капіталу з метою іпотечного кредитування населення та рефінансування іпотечних кредитів українських банків. Поряд із тим залучення іноземного капіталу для надання довгострокових кредитів фізичним особам і нефінансовим корпораціям (підприємствам) несе в собі додаткові загрози – валютні ризики, пов'язані з нестабільністю курсу національної валюти, можливості виникнення простроченої заборгованості та неплатоспроможності позичальників.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Аналитический отчет о рынке ипотечных кредитов для физических лиц в банках Украины за август 2013 года [Електронний ресурс] / Інформаційний портал «Prostobank.ua». – Режим доступу : http://www.prostobankir.com.ua/individualnyy_biznes/analitika/analiticheskiy_otchet_o_rynke_ipotechnykh_kreditov_dlya_fizicheskikh lits_v_bankah_ukrainy_za_avgust_2013_goda.
2. Банківський нагляд: Інформація про власників істотної участі у банках України [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Національного банку України. – Режим доступу : http://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=6738234.
3. Грошово-кредитна статистика : Кредити, надані депозитними корпораціями (крім Національного банку України) [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Національного банку України. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua/>.
4. Євтух А.Т. Іпотечний механізм ефективного використання і розвитку нерухомості : дис. ... д-ра екон. наук : 08.04.01 «Економіка та управління підприємствами» (за видами економічної діяльності) / А.Т. Євтух. – К. : Ін-т економічного прогнозування, 2009. – 427 с.
5. Іпотечне кредитування: проблеми та перспективи розвитку в Україні : Інформаційно-аналітичні матеріали / За загальною редакцією к.е.н. Кіреєва О.І. – К. : Центр наукових досліджень НБУ, 2010. – 104 с.
6. Іпотека: сучасні концепції, тенденції та суперечності розвитку : монографія / І.О. Лютий, В.І. Савич, О.М. Калівошко. – Івано-Франківськ, 2009. – 548 с.
7. Пилипець О.В. Стан та тенденції розвитку іпотечного кредитування в Україні (2012) [Електронний ресурс] / О.В. Пилипець // Українська національна іпотечна асоціація. – Режим доступу : <http://www.re-finance.com.ua/files/Pilipetshira.pdf>.
8. Рік несправджених житлових надій: огляд ринку іпотечного кредитування за 2011 рік [Електронний ресурс] / Офіційний сайт інформаційного порталу «Prostobank.ua» // Режим доступу : http://ua.prostobank.ua/zhitlo_v_kredit/statti/rik_nespravdzhениh_zhitlovi_h_nadiy_oglyad_rinku_ipotechnogo_kredituvannya_za_2011_rik.
9. Сас Б.Б. Ринок іпотечного кредитування в Україні: проблеми та перспективи розвитку / Б.Б. Сас, В.М. Вітюк // Ринок банківських послуг. – 2008. – № 2(15). – С. 143-150.
10. Стан іпотечного кредитування в Україні: аналітичні звіти УНІА [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.unia.com.ua/ukr/?nid=news119>.

УДК 366.76

Підгайна Х.О.

*аспірант кафедри фінансів, грошового обігу та кредиту
Львівського національного університету імені Івана Франка*

ФІНАНСОВЕ ПЛАНУВАННЯ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ ЯК ПЕРЕДУМОВА ВТІЛЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ РИНКУ КРЕДИТНИХ РЕСУРСІВ УКРАЇНИ

Розкрито необхідність фінансового планування в умовах економічної кризи та нестабільності. Здійснено характеристику видів, принципів фінансового планування. Запропоновано інноваційний підхід до формування процесу фінансового планування комерційних банків.

Ключові слова: фінансове планування, банківська установа, ринок кредитних ресурсів, фінансовий ринок, фінансова стратегія розвитку ринку кредитних ресурсів.

Підгайна К.О. ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ БАНКОВСКИХ УЧРЕЖДЕНИЙ КАК ПРЕДПОСЫЛКА ВОПЛОЩЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ РЫНКА КРЕДИТНЫХ РЕСУРСОВ УКРАИНЫ

Раскрыта необходимость финансового планирования в условиях экономического кризиса и нестабильности. Характеризованы виды, принципы финансового планирования. Предложен инновационный подход к формированию процесса финансового планирования коммерческих банков.

Ключевые слова: финансовое планирование, банковское учреждение, рынок кредитных ресурсов, финансовый рынок, финансовая стратегия развития рынка кредитных ресурсов.

Pidgaina K.O. FINANCIAL PLANNING OF BANKING INSTITUTIONS AS A PREREQUISITE OF IMPLEMENTATION OF FINANCIAL STRATEGY OF UKRAINE'S MARKET OF CREDIT RESOURCES

The article deals with the need for financial planning in the economic crisis and instability. It describes the characteristic of financial planning types and principles. The author proposed an innovative approach to the formation of the financial planning of commercial banks.

Keywords: financial planning, financial institution, credit market, financial market, financial strategy of development of market of credit resources.

Постановка проблеми. Економіка кожної держави сформована так, що соціально-економічні проблеми населення перебувають в прямій залежності від ситуації у фінансовому секторі країни. Відповідна ланцюгова реакція є у всіх секторах соціально-економічного життя державних установ та комерційних

структур. Значної уваги в період загострення фінансової нестабільності потребує ринок кредитних ресурсів як основний сегмент фінансового ринку. Слід зазначити, що вітчизняний ринок кредитних ресурсів потребує реформування через поглиблення економічної кризи, яка спричинена багатьма факторами:

валютною нестабільністю, збройними конфліктами на Сході України, падінням промисловості, збільшенням кількості проблемних банків. Вирішенням цієї проблеми, яка виникла на ринку кредитних ресурсів, у всіх сегментах фінансового ринку та економіці загалом, є втілення радикальних кроків для докорінної зміни системи. Особливої актуальності потребує розробка та реалізація фінансової стратегії розвитку ринку кредитних ресурсів, передумовою для якої є розроблення ефективного і дієвого механізму фінансового планування насамперед в комерційних банках.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Економічну суть, принципи та проблеми реалізації і шляхи вирішення фінансового планування, а також вплив на фінансовий розвиток підприємства висвітлювали у своїх працях такі вітчизняні науковці, як М.Д. Бедринець [1], О.О. Кравченко [2], Л.І. Телишевська [3]. Організацію та методологію фінансового планування комерційних банків досліджували С.М. Киркач [4, 13], О.Ю. Козак [5], О.В. Крухмаль [6]. Проте не вирішено питання щодо актуальності врахування показників, які є необхідними при складанні фінансового плану комерційного банку.

Мета статті. Здійснити аналіз фінансового планування банківських установ як основних учасників економічних відносин на фінансовому ринку, а також визначення необхідних показників для фінансових розрахунків та розробки фінансового плану банку. Слід зазначити, що фінансове планування комерційних банків має стати передумовою втілення фінансової стратегії розвитку ринку кредитних ресурсів України.

Виклад основного матеріалу. В розвинених країнах, для яких характерним є високий прибуток на душу населення та високий рівень соціально-економічного розвитку у всіх сферах життя, фінансове планування має належний рівень організації та фундаментальну наукову основу. Залежно від рівня проведення фінансового планування (загальнодержавний, територіальний, окремої структури) відповідні органи, що його здійснюють, використовують сучасні методи планування, прогресивну методологію, розробляють фінансові плани, які забезпечують фінансовими ресурсами виконання програм [7, с. 813]. Серед науковців-економістів не існує єдиного, однозначного трактування поняття «фінансове планування», хоча за економічною суттю та виокремлюючи однакові функції визначення є дуже подібними. У таблиці 1 наведені декілька визначень фінансового

планування, що чітко з економічної погляду обґрунтовують його сутність.

Економічна сутність фінансового планування полягає у визначенні майбутньої потреби в капіталі і планування покриття цієї потреби в капіталі у розмірі виділених коштів.

Слід зазначити, що фінансове планування є ефективним виключно тоді, коли ґрунтується на таких науково обґрунтованих принципах:

1. Принцип комплексного підходу ключових параметрів соціального та економічного розвитку у взаємозв'язку з наявними фінансовими можливостями.

2. Принцип раціонального використання коштів з ціллю першочергового забезпечення ними пріоритетних напрямів розвитку соціально-економічної сфери.

3. Принцип визначення оптимальних джерел отримання фінансових ресурсів і їх розподілу ланками фінансової системи: сферою державних фінансів, суб'єктів господарювання, фінансового ринку загалом.

4. Принцип єдності у використанні фінансово-економічних показників, здійсненні розрахунків, застосуванні конкретної методології прогнозування тенденцій та напрямів розвитку.

5. Принцип наукового обґрунтування передбачає реальність та адекватність використання прогресивної методології прогнозування тенденцій та векторів розвитку [7, с. 814].

Класичними методами здійснення фінансового планування прийнято вважати такі:

- розрахунково-аналітичний (фінансові показники розраховуються на основі аналізу досягнутих величин показників за минулий період, індексів їх розвитку і експертних оцінок цього розвитку в плановому періоді);

- балансовий метод (полягає в потребі побудови балансів; перевагою цього методу є обґрунтованість та реалістичність);

- нормативний метод (використовується за наявності встановлених норм та нормативів);

- метод оптимізації планових рішень (цей метод полягає в розробленні низки варіантів планових показників і вибору оптимального з них; даний метод становить комбінацію нормативного, розрахунково-аналітичного та балансового методів);

- економіко-математичне моделювання (використовується під час прогнозування фінансових показників на термін не довше 5 років; економіко-математична модель є точним математичним описом економічного процесу, тобто характеристика чинни-

Таблиця 1

Визначення поняття «фінансове планування»

Киркач С.М.	«Фінансове планування – це сфера управлінської діяльності керівництва банку щодо розроблення системи фінансових планів з метою перетворення цілей, завдань, заходів банку в конкретну систему фінансових показників (нормативів), які характеризують його фінансовий стан, для забезпечення фінансовими ресурсами розвитку банку, і, як наслідок, – досягнення головної мети його діяльності» [4]
Економічна енциклопедія	«Фінансове планування – це науково обґрунтований процес визначення джерел створення і напрямів використання фінансових ресурсів в економіці держави з метою забезпечення стабільного економічного та соціального розвитку» [7]
Поляк Г.Б.	«Фінансове планування – це багатопланова робота, яка складається з ряду взаємопов'язаних етапів (блоків): аналіз фінансової ситуації та проблем; прогнозування майбутніх фінансових умов; постановка фінансових задач; вибір оптимального варіанту; створення фінансового плану; коригування, ув'язка та конкретизація фінансового плану; виконання фінансового плану; аналіз та контроль фінансового плану» [8]
Сіренко Н.М.	«Фінансове планування – це діяльність, пов'язана з управлінням фінансовими ресурсами, що утворюється в процесі розподілу та перерозподілу валового внутрішнього продукту, спрямована на забезпечення стійкого фінансового стану та підвищення рентабельності підприємства» [9]
Поддєрьогін А.М.	«Фінансове планування – це процес визначення обсягу фінансових ресурсів за джерелами формування та напрямками їх цільового використання згідно з маркетинговими і виробничими показниками підприємства у запланованому періоді» [10]

ків, які описують структуру та закономірності зміни економічного явища за допомогою математичних прийомів та символів) [8, с. 378–379].

Чому ми саме наголошуємо на необхідності фінансового планування комерційними банками? Феномен фінансового планування банку полягає в розробленні оптимальних варіантів фінансових планів, що сприяють вирішенню головної та ключової проблеми кожної банківської установи – ефективного використання фінансових ресурсів під час здійснення банківської діяльності в короткостроковій та довгостроковій перспективах. Питання фінансового планування банківських установ активізувалося внаслідок збільшення великої кількості проблемних банків впродовж 2014 року та ще низки негативних економічних явищ.

Фінансовий план банківської установи – це стратегічний документ, який складається для управління фінансовою роботою комерційного банку та сприяє ефективності банківської діяльності та підвищенні його конкурентоспроможності.

О.Ю. Козак, заступник начальника управління ризик-менеджменту НБУ, вирізняє обов'язкові характеристики фінансового плану банку:

1. Комплексність підходів, які відповідають різним періодам з різними рівнями деталізації фінансових потоків.

2. Наявність альтернативних варіантів проекту плану, на стадії розробки фінансового плану, з перспективою в майбутньому виборі найоптимальнішого варіанту.

3. Можливість коригування фінансового плану у разі зовнішніх змін або внутрішньої інформації.

4. Орієнтація на максимізацію результатів діяльності.

5. Можливість постійного контролю [5].

Для забезпечення зростання ефективності діяльності банківської установи, тобто максимізації її ринкової вартості, фінансовий план як пріоритетний документ, який відповідає за фінансовий розвиток банківської установи, передбачає такі етапи реалізації:

1. Формулювання цілей фінансового планування.

2. Підготовчий етап.

3. Оцінка.

4. Затвердження фінансового плану.

5. Виконання фінансового плану.

6. Моніторинг, контроль та коригування фінансового плану [11].

Основними цілями фінансового плану банків є збільшення обсягів активів банку та кредитного портфеля банку, залучення додаткових ресурсів на внутрішньому ринку і забезпечення збільшення обсягу залучених ресурсів.

Про адекватність, ефективність та дієвість фінансового планування в комерційних банках можна судити лише тоді, коли воно є здійснене на основі пізнання та використання закономірностей розвитку ринку кредитних ресурсів, глибокого обґрунтування всіх фінансових розрахунків при складанні короткострокових та довгострокових фінансових планів. Наводимо перелік показників, які, на нашу думку, виконують ключову та вагомую роль при складанні фінансового планування:

1. Фінансово-економічні показники, що мають макроекономічний характер та впливають на ринок кредитних ресурсів:

- загальна грошова маса в країні;
- частка готівки поза банками в грошовій масі;
- облікова ставка НБУ;
- рівень монетизації;

– рівень доларизації економіки країни;

– рівень інфляції.

2. Економічні показники діяльності банку:

- активи та зобов'язання;
- кредитно-інвестиційний портфель;
- капітал;
- депозити фізичних осіб;
- депозити юридичних осіб;
- фінансовий результат.

3. Економічні нормативи банку:

- нормативи капіталу;
- нормативи ліквідності;
- нормативи кредитного ризику;
- нормативи інвестування.

4. Фінансові показники банку:

- рентабельність активів та капіталу;
- показники ефективності роботи банку;
- показники надійності банку;
- показники якості активів банку.

5. Соціальні показники регіону, на території якого функціонує банк:

- рівень офіційного безробіття в регіоні;
- купівельна спроможність населення регіону;
- середньомісячна реальна заробітна плата.

6. Демографічні показники регіону, на території якого здійснює діяльність банк:

- кількість наявного населення регіону;
- природний приріст чи скорочення населення в регіоні [12, с. 332].

При формуванні фінансового плану слід звернути увагу на взаємозалежність та взаємопов'язаність фінансового планування з різноманітними якісними характеристиками діяльності банку: корпоративним управлінням, ринковою позицією банку, ІТ-системою банку, системою безпеки банку, системою управління персоналом, системою управління ризиками, системою управління ліквідністю, аналізом роботи філіальної мережі банку та взаємодії з зовнішніми структурами. Всі ці якісні характеристики діяльності банківської установи залежать великою мірою від фінансового планування [12].

О.О. Кравченко у статті про фінансове планування та прогнозування наводить приклад вдалої реалізації ЄС трьохрівневої системи фінансового планування в практиці управління залізничним транспортом. На нашу думку, дуже актуальною є ця модель і для ринку кредитних послуг України. Даний підхід дасть змогу впровадити трьохрівневу систему фінансового планування банківських установ: стратегічні фінансові плани, в яких буде відображена стратегія розвитку ринку кредитних ресурсів, розробку та затвердження буде здійснювати Міністерство фінансів України, а короткострокові та довгострокові плани та бюджети, розроблятимуться безпосередньо в комерційних банках на власний розсуд, проте як складові загальнонаціональної стратегії [2, с. 60].

Впровадження сучасних та прогресивних методів фінансового планування сприяють забезпеченню ефективності системи управління, регулюють скорочення та контроль витрат, відповідають за збільшення грошових потоків. Проте при всій необхідності перспективного, поточного і оперативного фінансового планування вітчизняних комерційних банків, сучасних ринкових умовах України є низка характерних проблем, які не сприяють розвитку фінансового планування на різних стадіях його розроблення та реалізації:

– непристосованість великої кількості облікових документів для фінансового аналізу і як результат нереальність складених фінансових планів;

– формальний підхід до складання планів; непрозорість фінансових планів для керівництва;
 – недосконалість нормативно-законодавчої бази в частині регулювання банківської діяльності;
 – недостатність накопиченого досвіду та підготовлених спеціалістів;
 – високий ступінь невизначеності на фінансовому та валютному ринках [14].

Висновки. Якщо фінансове планування банківських установ буде здійснюватися стратегічно та згідно з відповідними методичними підходами як поетапний алгоритм, в основі якого будуть математичні розрахунки з врахуванням всіх ключових показників, то, на нашу думку, проблема виникнення нежиттєздатних банків та проблемних активів, що є характерною та актуальною для всіх національних економік, може знайти вирішення, навіть за умови невизначеності зовнішнього середовища. В умовах глобалізаційних та трансформаційних процесів, які мають позитивне та негативне значення для української економіки загалом, фінансове планування сприятиме зростанню макроекономічної ефективності банківських установ та буде здійснювати нейтралізацію функціональних деформацій на ринку кредитних ресурсів України. Приділяючи більше уваги фінансовому плануванню як одному з альтернативних фінансових інструментів, кожний комерційний банк матиме змогу досягти зміцнення фінансової стабільності за умови виконання прогнозованого плану. Враховуючи глибокі ринкові зміни, що відбуваються в національній економіці, подальші дослідження фінансового планування банківських установ слід здійснювати у напрямі обґрунтування доцільності побудови тривірневої системи фінансового, а саме розробки та реалізації, за допомогою усіх необхідних економічних показників.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Бедринець М.Д. Економічна суть стратегічного фінансового планування підприємства в сучасних соціально-економічних умовах / М.Д. Бедринець, К.В. Недзельська // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – Ірпінь, 2012. – № 1. – С. 24–31.
- Кравченко О.О. Генезис теорій фінансового планування і прогнозування / О.О. Кравченко // Вісник економіки транспорту і промисловості. – Х. : Вид-во Укр ДАЗТ, – 2011. – № 36. – С. 56–60.
- Телишевська Л.І., Андрущенко Н.П., Сергєєв С.С. Фінансове планування як передумова фінансової стабільності підприємства / Л.І. Телишевська, Н.П. Андрущенко, С.С. Сергєєв // Механізм регулювання економіки : міжнародний науковий журнал. – Суми, 2013. – № 2. – С. 71–79.
- Киркач С.М. Забезпечення процесу реалізації фінансового планування діяльності банку / С.М. Киркач // Бізнес Інформ : Міжнародний науковий економічний журнал. – Х., 2014. – № 3. – С. 345–350.
- Козак О. Концепція моделювання фінансового планування у комерційному банку / О. Козак // Вісник НБУ. – Січень 2012. – С. 11–13.
- Крухмаль О.В. Окремі питання фінансового планування у банках в умовах фінансової кризи та її наслідків / О.В. Крухмаль // Вісник Дніпропетровського університету. Серія «Економіка». – 2011. – Вип. 5(3). – С. 114–117.
- Економічна енциклопедія: у трьох томах / редкол. : С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К. : Видавничий центр «Академія», 2002. – Т. 3. – 952 с.
- Поляк Г.Б. Финансовый менеджмент : [учебник] / [Г.Б. Поляк, И.А. Акодис, Л.Д. Акодис, Л.Д. Андросова и др.] ; отв. ред. Г.Б. Поляк. – М. : Волтерс Клувер, 2009. – 608 с.
- Сіренко Н.М. Фінансове планування – складова сталого розвитку підприємства / Н.М. Сіренко, А.В. Бурковська, А.О. Бузнік // Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. Економічні науки. – Полтава : ПДАА. – 2011. – Вип. 3. – Т. 2. – С. 214–217.
- Фінанси підприємства : [підручник] / [А.М. Поддєрьогін, М.Д. Білик, Л.Д. Буряк та ін.] ; кер. кол. авт. і наук ред. проф. А.М. Поддєрьогін. – 6. вид., перероб. та доп. – К. : КНЕУ, 2006 – 552 с.
- Лаптев С.М. Фінансове планування у банку / С.М. Лаптев // Фінанси України. – 2001. – № 8. – С. 102–108.
- Кузькін Є.Ю. Формування системи показників, які характеризують економічний розвиток регіону / Є.Ю. Кузькін, М.М. Новікова // Коммунальное хозяйство городов : научно-технический сборник. – 2007. – № 75. – С. 328–333.
- Методологія рейтингової оцінки комерційного рейтингового агентства «ІВІ – Рейтинг» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://kbs.org.ua/files/metod_123.pdf.
- Киркач С.М. Фінансовий план як інструмент фінансового планування діяльності банку / С.М. Киркач // Проблеми економіки. – Х. : Видавничий дім «ІНЖЕК». – 2014. – № 2. – С. 302–308.
- Семенов Г.А., Бугай В.З., Семенов А.Г., Бугай А.В. Фінансове планування і управління на підприємства : [навчальний посібник]. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 432 с.



УДК 330.142.211.4

Пірог В.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів, обліку та аудиту, перший проректор
Хмельницького кооперативного торговельно-економічного інституту

УПРАВЛІННЯ ВЛАСНИМ КАПІТАЛОМ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ: ВПЛИВ НА БАНКІВСЬКУ СИСТЕМУ УКРАЇНИ

Проаналізовано сучасний стан банківської системи України через призму її капіталізації. Дано оцінку капіталізації банків на макро- та макрорівні та визначено рівень капіталізації комерційних банків України. Проаналізовано структуру власного капіталу комерційних банків.

Ключові слова: банківська система, капіталізація, власний капітал, комерційний банк, банківський капітал, рекапіталізація.

Пірог В.В. УПРАВЛЕНИЕ СОБСТВЕННЫМ КАПИТАЛОМ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА: ВЛИЯНИЕ НА БАНКОВСКУЮ СИСТЕМУ УКРАИНЫ

Проанализировано современное состояние банковской системы Украины через призму ее капитализации. Дана оценка капитализации банков на макро- и макроуровне и определен уровень капитализации коммерческих банков Украины. Проанализирована структура собственного капитала коммерческих банков.

Ключевые слова: банковская система, капитализация, собственный капитал, коммерческий банк, банковский капитал, рекапитализация.

Pirog V.V. MANAGEMENT'S CAPITAL COMMERCIAL BANK: IMPACT ON BANKING SYSTEM OF UKRAINE

The current state of the banking system of Ukraine through the prism of its capitalization. The estimate of capitalization of banks in macro and macro level and certainly capitalized banks in Ukraine. The structure of equity commercial banks.

Keywords: banking, capitalization, equity, commercial bank, bank capital, recapitalization.

Постановка проблеми. Ключовими якісними характеристиками стану банківської системи країни з ринковою економікою є надійність та фінансова стабільність банків. Тільки за постійно високого рівня цих характеристик можлива повна реалізація власного банкам могутнього потенціалу щодо сприяння економічному і соціальному розвитку. Для забезпечення такого їх рівня світова банківська практика, після тривалих пошуків, виробила особливий механізм стабілізації банківської діяльності, що ґрунтується на капітальній основі банку. Засади розбудови, принципи та інструменти функціонування цього механізму одержали міжнародне визнання в рішеннях Базельського комітету з регулювання банківської діяльності. Це свідчить про постійну високу актуальність проблеми власного капіталу банків у глобальних масштабах.

Сучасний стан банківської системи України характеризується значними динамічними коливаннями в змінних умовах фінансових ринків. Банківська система є однією з основних ланок фінансово-кредитної сфери економіки держави, тому діяльність комерційних банків повинна бути регульованою, ефективною і надійною, забезпечувати безпеку і зростання економіки, протистояти кризам і захищати вклади своїх клієнтів. Головним завданням сьогодення є відновлення стабільної економічної ситуації в країні. Успішність виконання цього завдання залежить від розвитку банківської системи України та кожного банку зокрема. Тому кожен банк як окремий елемент другого рівня вітчизняної банківської системи, повинен бути надійним, конкурентоспроможним та мати можливість підтримки подальшого розвитку своєї діяльності. А особливо у період нестабільного фінансового становища країни банк повинен забезпечити прибутковість, стабільну діяльність, підтримку довіри з боку клієнтів та впевненість кредиторів у фінансовій стійкості установи. Одним із важливих факторів, які забезпечують можливість вітчизняної банківської системи здійснювати позитивний вплив на економіку, розширювати значні банківські послуги,

не допускаючи водночас значних ризиків, і відповідно зберігаючи надійність системи, є капіталізація [2, с. 13].

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Значну увагу дослідженню питань капіталізації банківської системи приділяли такі економісти: М. Діба, Ж. Довгань, В. Коваленко, Є. Осадчий, Р. Слав'юк та інші. Теоретичні й практичні аспекти управління власним капіталом банку висвітлено у працях А. Герасимовича, Н. Думаса, А. Косога, О. Лаврушина, І. Ларіонової, Л. Примостки та інших. Значний внесок у дослідження окремих питань розвитку банківського капіталу та особливостей процесу капіталізації банків України зробили Г. Азаренкова, О. Вовчак, В. Герасименко, М. Козоріз, В. Пила. Проблеми управління власним капіталом, його формування, та шляхи збільшення висвітлюють у своїх працях такі науковці, як: А. Герасимович, М. Савлук, Л. Примостка, О. Дзюблюк.

Однак, незважаючи на значні результати наукових досліджень, не вирішеними залишаються питання щодо вибору джерел нарощування власного капіталу та участі держави в рекапіталізації проблемних банків. Неповно висвітлено зміни в нормативно-законодавчій базі, що регулює джерела формування власного капіталу, та їх вплив на забезпечення достатності цього капіталу. Крім того, більш детальне вивчення потребують питання визначення проблеми управління капіталом банків, а також шляхи підвищення капіталізації вітчизняної банківської системи на макро- та мікрорівні.

Метою написання цієї статті є: аналіз сучасного стану капіталізації банківської системи України; виділення основних проблеми управління капіталом банків; виявлення шляхів підвищення капіталізації вітчизняної банківської системи на макро- та мікрорівні.

Виклад основних положень. Як свідчать наукові дослідження, власний капітал банку є показником стійкості та його здатності до подальшого розвитку. Власний банківський капітал та рівень його достатності для покриття ризиків є ключовим об'єктом

регуляторної діяльності центральних банків та міжнародних фінансових організацій. Сьогодні питання підвищення рівня капіталізації банківської системи України є основною вимогою регуляторних органів, оскільки низький рівень капіталізації вітчизняних банків не в змозі забезпечити банківськими ресурсами реальний сектор економіки.

Головна мета процесу управління банківським капіталом полягає в залученні та підтримці достатнього обсягу капіталу для розширення діяльності й створення захисту від ризиків. Величина капіталу визначає обсяги активних операцій банку, розмір депозитної бази, можливості запозичення коштів на фінансових ринках, максимальні розміри кредитів, величину відкритої валютної позиції та низку інших важливих показників, які істотно впливають на діяльність банку.

Основним індикатором, який використовують при оцінці капіталізації банків на макрорівні, є відношення власного капіталу до ВВП країни. На переконання вітчизняних і зарубіжних учених, обсяг капіталу банківської системи достатній для забезпечення економічного розвитку країни має становити не менше 6–7% ВВП [2, с. 13]. За офіційними статистичними даними відношення власного капіталу до ВВП країни станом на 1 січня 2014 року становив 13,2% ВВП, що позитивно характеризує функціональну спроможність банківської системи забезпечувати потреби національної економіки [4].

Управління капіталом банків на **мікроекономічному рівні** передбачає прогнозування його величини з врахуванням обсягів зростання балансових та позабалансових операцій, рівня фінансових ризиків, дотримання нормативів між різними структурними складовими капіталу відповідно до національних регуляторних положень з метою забезпечення достатнього рівня капіталізації. Водночас необхідно враховувати критерії вибору та економічні характеристики кожного з методів нарощення власного капіталу, в управлінні капіталом банку, якість складових капіталу [5, с. 27].

Іноземні фахівці зазначають, що у період посилення економічної нестабільності за даними рейтингової компанії *Standard&Poor's* у більшості потужних фінансових компаній рівень капіталу виявився також недостатнім для підтримки діючих потужностей в активних операціях та зазначають, що якість і достатність капіталу багатьох потужних банків світу в дійсності також є на низькому рівні [5, с. 27].

Автори дослідження за рейтингами *Standard&Poor's* зазначають, що середній коефіцієнт достатності капіталу для потужних банків становить 6,7%. Відтак потужні західні банки, які працюють на території України, Росії та Польщі, зокрема BNP Paribas і Societe Generale, володіють 7,2% достатності капіталу, Barclays Bank і Credit Suisse – 6,9%, Unicredit – 6,3%, Deutsche Bank – 6,1%. Завершують низові позиції рейтингу достатності капіталу американський Citigroup та швейцарський UBS банк. В цій частині рейтингу також є три потужні японські банки – Mitsubishi UFJ Financial, Sumitomo Mitsui Financial Group, Mizuho Financial Group [5, с. 27]. Дані свідчать, що проблема управління власним капіталом банків постає й на світовому рівні.

На сучасному етапі розвитку вітчизняної банківської системи в умовах економічної нестабільності гостро стоїть питання підвищення конкурентоспроможності банків порівняно з іноземними банками із збереженням національних пріоритетів банківської

системи загалом в умовах руху іноземного капіталу. Необхідно забезпечити систему управління, яка б з одного боку забезпечувала стабільність вітчизняних банків, а з іншого їх ефективність та динамічне зростання у зв'язку з інтенсивністю підвищення частки іноземного капіталу у банках України до 40,9% [3, с. 79].

Рівень капіталізації українських банків сьогодні визначається як низький, що супроводжується надмірною концентрацією ризиків у банківській діяльності, обмеженим кредитним потенціалом та інвестиційною діяльністю. Це зумовлено низьким рівнем ВВП, інвестиційної привабливості економіки, міжнародного руху капіталу, нездатність окремих банків залучати значні об'єми коштів та вести інвестиційну діяльність. Такий рівень капіталізації заважає стабільному розвитку функціонування банків, понижуює здатність покриття ризиків. Виходячи з цього банк не може розширювати спектр своїх продуктів та послуг, а, отже, і забезпечити ними населення та підприємства.

Порівняльний аналіз зовнішніх і внутрішніх джерел формування власного капіталу виявив ту закономірність, що прибуток є важливим, найбільш динамічним джерелом нарощування банківського капіталу в умовах стабільного економічного розвитку. За кризових умов на перше місце виходять зовнішні джерела, насамперед нарощування статутного капіталу, оскільки обсяги прибутків істотно зменшуються чи взагалі зникають. В умовах кризи змінюється призначення статутного капіталу – з джерела фінансування інвестиційних потреб він стає джерелом підтримання ліквідності банків.

Отже, для ефективного управління власним капіталом банки повинні шукати шляхи для його нарощення. Для нарощення капіталу використовують внутрішні та зовнішні джерела фінансування [2, с. 14]. Але за умов нестабільності в країні у багатьох банків недостатньо прибутків. І відтак виникає вибір джерела фінансування. Звісно, слід звертати увагу на специфіку кожної банківської установи, її фінансовий стан, але для більшості банків України рішенням цієї проблеми буде нарощення власного капіталу шляхом залучення інвестицій до статутного капіталу або залучення коштів на умовах субординованого боргу.

Вибір оптимального джерела нарощування розмірів власного капіталу банку слід здійснювати з урахуванням:

- прав та інтересів існуючих і потенційних акціонерів банку;
- ринкових умов (здатності ринку поглинути нову емісію акцій або капітальних зобов'язань банку);
- ступеня точності прогнозів щодо майбутнього прибутку банку;
- ризику недостатності або недоступності для банку окремого джерела власного капіталу;
- відносних витрат щодо залучення певного джерела зростання власного капіталу;
- впливу на прибутковість акціонерного капіталу, що вимірюється прибутком на одну звичайну акцію;
- існуючих обмежень щодо залучення окремих джерел власного капіталу банку, передбачених законодавством і/або державними органами регулювання банківської діяльності;
- оподаткування операцій з нарощування власного капіталу банку.

Основним внутрішнім джерелом нарощування власного капіталу банку є його прибуток. Водночас

нерозподілений прибуток як джерело нарощування капіталу банку оцінюється фахівцями неоднозначно, має переваги і недоліки порівняно з іншими джерелами збільшення розмірів капітальної бази банку

Сучасний стан банківської системи України характеризується значним погіршенням фінансових результатів діяльності банків, наявністю банківських установ, що знаходяться на межі банкрутства чи перебувають у стадії ліквідації, значними обсягами неякісних активів, насамперед проблемних кредитів. Відтак станом на 01.11.2014 року банківська система країни зазнала збитків на суму 13,5 млрд. грн. Тоді як ще у 2013 році регулятивний капітал банків зріс порівняно з 2012 роком на 26 млрд. грн., а позитивний фінансовий результат роботи банківської системи становив 1,4 млрд. грн. Упродовж 2014 року 13 банків припинили діяльність, 1 банк має ліцензію санаційного банку. Станом на 01.11.2014 року кількість банків, які мають банківську ліцензію становить 167 [4].

За досліджуваній період відбулися також і зміни в динаміці проблемної заборгованості за наданими кредитами. Як видно з діаграми (рис. 1) порівняно з початком 2011 року вона має тенденцію до зменшення, що є наслідком зниження обсягу прострочених кредитів та зростання кредитного портфеля банків.

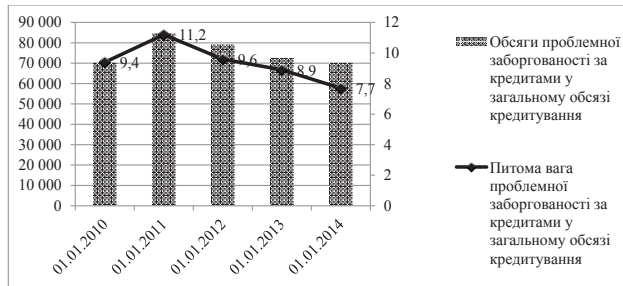


Рис. 1. Динаміка проблемної заборгованості за наданими кредитами у 2009-2013 роках, млн. грн.

Джерело: складено автором за даними [4]

За таких умов наявність власного капіталу, адекватного обсягам і структурі активів та пасивів банків, набуває особливої актуальності. Як свідчать дані НБУ власний капітал банків в Україні на 01.11.2014 р. становив 163740 млрд. грн. Структуру власного капіталу банків України характеризує таблиця 1.

На 127624,0 млн. грн. за вказаний період зросли і зобов'язання банків, що свідчить про довіру населення до банківської системи у 2013 році, ця тенденція спостерігається і упродовж 2014 року [4].

У 2013 році у порівнянні з 2012 роком відбулося збільшення власного капіталу на 23279,0 млн. грн. (тобто на 14%) (рис. 2).

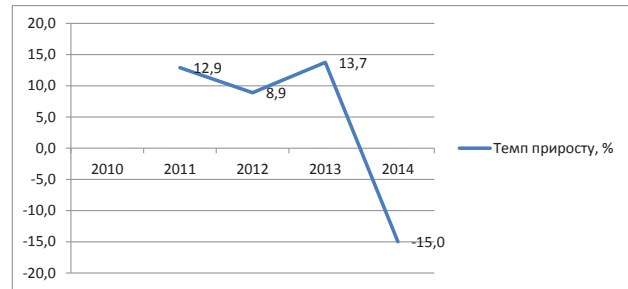


Рис. 2. Динаміка приросту банківського капіталу у 2010-2014 роках, %

Джерело: складено автором за даними [4]

Як бачимо з рис. 2 банківська система України до 2014 року характеризувалася постійним зростанням банківського капіталу, тоді як у 2014 році фінансово-економічна та політична криза, падіння ділової активності в регіоні та погіршення платоспроможності позичальників, а також вимушене призупинення роботи банківських установ через низький рівень безпеки призвело до зниження рівня банківського капіталу – до -15%.

Норматив достатності (адекватності) регулятивного капіталу також відповідає чинному законодавству, проте не винятковими є випадки, коли банки, щодо яких застосовано процедуру запровадження тимчасової адміністрації, виконували нормативи достатності регулятивного капіталу, що свідчить про недосконалість методики розрахунку цих нормативів регулювання банківської діяльності. Залишається незначним покриття власним капіталом зобов'язань банків [4].

У українській банківській практиці методичний підхід до оцінки достатності власного банківського капіталу ґрунтується на рекомендаціях документа «Міжнародне наближення методів вимірювання і стандартів капіталу», який відрізняється від Угоди Базель I [6]. Однак інтеграція банківської системи України до європейського співтовариства обумовлює потребу максимального наближення методичних підходів оцінки достатності капіталу до Базельських принципів. У зв'язку з цим необхідною є адаптація української регуляторної та корпоративної банківської практики до положень документів «Міжнародна конвергенція виміру капіталу і стандартів капіталу: нові підходи. Уточнена версія» (Базель II) [6] та «Глобальні регуляторні підходи для банків та банківських систем» (Базель III) [7] з урахуванням національних особливостей розвитку й функціонування банківської системи. Враховуючи законодавство, пропонуємо вітчизняним банкам дотримуватися вимог Базельського комітету при розкритті інформації. Такий підхід матиме за мету підтримання та зміц-

Таблиця 1

Динаміка зміни структури власного капіталу банківської системи України за 2011–2014 рр., млн. грн.

		01.01.2011	01.01.2012	01.01.2013	01.01.2014	01.11.2014
1.	Капітал	137 725	155 487	169 320	192 599	163 740
1.1	з нього: статутний капітал	145 857	171 865	175 204	185 239	181 796
2.	Зобов'язання банків	804 363	898 793	957 872	1 085 496	1 110 390
3.	Регулятивний капітал	160 897	178 454	178 909	204 976	177 370
4.	Достатність (адекватність) регулятивного капіталу (H2), %	20.83	18.90	18.06	18.26	15.39
5.	Результат діяльності	-13 027	-7 708	4 899	1 436	-13 496
6.	Рентабельність капіталу, %	-10.19	-5.27	3.03	0.81	-9.12

Джерело: складено автором за даними [4]

нення ділової репутації та довіри до банку шляхом інформаційної відкритості та прозорості і представляється широкому колу громадськості. Професійно подана інформація, відгуки клієнтів, створення блогів на сайтах банків забезпечить позитивну репутацію банків, дасть змогу успішно здійснювати конкурентну боротьбу на фінансовому ринку України.

Сьогодні в Україні державою контролюється 4 банки – Ощадний банк (100% державної власності), Експортно-імпортний банк (100% державної власності), Родовід-банк та Укргазбанк (99,9 % державної власності). В умовах кризи останні два банки були націоналізовані державою. Частка власного капіталу державних банків у сукупному капіталі банківської системи становить 25% порівняно з 2008 р. – 7% [4].

Державні банки унаслідок обмеженого розміру капіталу вичерпали можливості подальшого зростання. Ключовою проблемою у діяльності державних банків України є відсутність системного бачення їх ролі в реалізації кредитної складової національної економічної політики.

Збільшення статутних капіталів державних банків дозволить відновити динамічний розвиток, розширити їх можливості на банківському ринку, надасть змогу брати участь у масштабних інвестиційних програмах, насамперед у фінансуванні стратегічно важливих проектах державного значення.

Важливим кроком у підвищенні капіталізації банківської системи повинно стати удосконалення системи ризик-менеджменту у банках. Вважаємо, що банки повинні керуватися такими принципами системи управління ризиками:

- наявність стратегії управління ризиками;
- наявність відповідної організаційної структури;
- принцип колегіальності, розділення конфліктів інтересів.

Висновки. Ефективне управління власним капіталом банку є запорукою активізації його підприємницької діяльності, зміцнення фінансового стану, підвищення довіри економічних агентів до установ банківської системи і розширення кредитної підтримки розвитку реального сектору економіки. Крім того, процес управління капіталом банку потребує від самих банків і від регуляторних органів постійної оцінки власних ресурсів, використання новітніх методів розрахунку регулятивного капіталу, надійного управління ризиками та ефективного використання влас-

них ресурсів. Вважаємо, що удосконалення та стабілізація законодавчої бази безпосередньо вплине на капіталізацію банківської систем України, а також сприятиме підвищенню конкурентоздатності вітчизняних банківських установ порівняно з іноземними.

В нестабільних умовах національної економіки ефективне управління власним капіталом комерційних банків є запорукою активізації його підприємницької діяльності, зміцнення фінансового стану, підвищення довіри економічних агентів до установ банківської системи і розширення кредитної підтримки розвитку реального сектору економіки. Нарощування власного капіталу банку може бути забезпечено за рахунок внутрішніх і зовнішніх джерел, вибір яких слід здійснювати з урахуванням усієї сукупності чинників, що визначають можливість та доцільність їх використання. Пріоритетними джерелами зростання рівня капіталізації сьогодні для банків є збільшення статутного капіталу, що може бути забезпечено за рахунок коштів існуючих чи нових акціонерів, а також реінвестування чистого прибутку. Залучення банком коштів на умовах субординованого боргу доцільно здійснювати з урахуванням переваг і недоліків, що притаманні цьому джерелу нарощування власного капіталу банку.

Очевидно, що підвищення капіталізації банківської системи також сприятиме зростанню її конкурентоспроможності та опосередковано удосконалить організаційну структуру банківської системи шляхом консолідації банківського капіталу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Базель III: прогноз впливу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://kornellio.livejournal.com/31002.html>.
2. Герасименко В. Управління власним капіталом банку в Україні в умовах фінансової кризи / В. Герасименко, Р. Герасименко // Вісник НБУ. – 2010. – С. 12–17.
3. Диба М.І. Капіталізація банківської системи як чинник підвищення надійності економіки України / М.І. Диба, Є.С. Осадчий // Фінанси України. – 2008. – № 6. – С. 77–88.
4. Офіційний веб-сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>.
5. Слобода Л.Я. Зарубіжний досвід управління капіталом банків / Л.Я. Слобода, В.В. Фостяк // Інвестиції: управління, практика, досвід. – 2011. – № 11. – С. 25–31.
6. Basel III: A global regulatory framework for more resilient banks and banking systems. December 2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bis.org/bcbs/bcbscp3.pdf>.
7. The New Basel Capital Accord. April 2003 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bis.org/bcbs/bcbscp3.pdf>.

УДК 336.761:658.144

Савчук Д.Г.

*аспірант кафедри корпоративних фінансів і контролінгу
Київського національного університету імені Вадима Гетьмана*

ІННОВАЦІЙНІ ІНСТРУМЕНТИ АНТИКРИЗОВОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛІНГУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Стаття виконана на актуальну проблематику, пов'язану із обґрунтуванням інноваційних підходів до антикризового фінансового контролінгу на підприємстві. Зокрема, автором запропонована цілісна система антикризового фінансового контролінгу з виокремленням окремих підсистем, їх функцій та інструментів. Доведено, що ключовими підсистемами антикризового фінансового контролінгу є підсистеми раннього попередження та реагування на фінансову кризу, антикризового планування, моніторингу та контролю, антикризової фінансової комунікації.

Ключові слова: антикризовий фінансовий контролінг, раннє попередження та реагування на фінансові кризи, антикризові комунікація, антикризове планування, контроль, моніторинг.

Савчук Д.Г. ИННОВАЦИОННЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ АНТИКРИЗИСНОГО ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЛИНГА НА ПРЕДПРИЯТИИ

Статья выполнена на актуальную проблематику, связанную с обоснованием инновационных подходов к антикризисному финансовому контроллингу на предприятии. В частности, автором предложена целостная система антикризисного финансового контроллинга с выделением отдельных подсистем, их функций и инструментов. Доказано, что ключевыми подсистемами антикризисного финансового контроллинга являются подсистемы раннего предупреждения и реагирования на финансовый кризис, антикризисного планирования, мониторинга и контроля, антикризисной финансовой коммуникации.

Ключевые слова: антикризисный финансовый контроллинг, раннее предупреждение и реагирование на финансовые кризисы, антикризисная коммуникация, антикризисное планирование, контроль, мониторинг.

Savchuk D.G. INNOVATIVE INSTRUMENTS OF ANTI-CRISIS FINANCIAL CONTROLLING AT THE ENTERPRISES

The article is executed on a topical issue related with the justification of innovative approaches to anti-crisis financial controlling in the enterprise. In particular, the author offers a complete system of anti-crisis financial controlling distinguishing separate subsystems, their functions and tools. It is proved that the key subsystems of anti-crisis financial controlling are subsystems of early warning and reacting of the financial crisis, crisis planning, monitoring and control and anti-crisis financial communication.

Keywords: anti-crisis financial controlling, early warning and reacting of the financial crisis, anti-crisis communications, anti-crisis planning, control, monitoring.

Постановка проблеми. В умовах загострення макроекономічної кризи посилюється невизначеність та відповідні ризики, а отже, суттєво ускладнюється процес прийняття фінансових рішень на мікрорівні. Відтак, відсутність або недієздатність контролінгу на підприємстві стає однією із ключових причин фінансової кризи. Досить часто підприємство опиняється в кризі з тієї причини, що саме контролінг перебуває в кризі [1, с. 62]. Аксиомою можна вважати тезу про те, що неефективність або ж відсутність планування та контролю, поряд із погіршенням ринкових позицій підприємств є ключовою домінантою фінансової кризи. За такої ситуації збільшуються ризики помилкових рішень та, як наслідок, підвищується ймовірність банкрутства компанії. Вважаємо, що за таких обставин, комплекс інструментів, спрямованих на послаблення чинника невизначеності в умовах кризи, має сформувати антикризовий фінансовий контролінг.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання антикризового управління загалом та антикризового управління фінансами зокрема є предметом дослідження багатьох вітчизняних та зарубіжних науковців. Досить відомими широким загалом та ґрунтовними є роботи Л.О. Лігоненко [2], І.О. Бланка [3], О.О. Терещенка [4], З.Є. Шершньової [5], О.А. Островської [6], У. Кристека [7]. Більшість наукових досліджень у відповідній царині сфокусовані на питаннях фінансування антикризових заходів, державного регулювання питань санації та банкрутства, організації антикризового управління.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Практика засвідчує необхідність постійного удосконалення методів та інструментів фінансово-

го оздоровлення підприємств, розробки та практичної імплементації інноваційних антикризових продуктів у фінансовій сфері підприємств. Потреба в інноваційних антикризових розробках підтверджується також аналізом статистичної інформації. З року в рік частка збиткових підприємств в економіці України не зменшується. Досить невтішною є також статистика простроченої дебіторської та кредиторської заборгованості. Розробка, адаптація та імплементація інноваційних інструментів антикризового управління є компетенцією контролінгу, зокрема, антикризового фінансового контролінгу. Водночас у науково-практичних джерелах функціонування антикризового фінансового контролінгу та його інструментарій є недостатньо висвітленими. Відтак, питання розробки інструментарію антикризового фінансового контролінгу та його інтеграції у систему антикризового управління залишається невирішеним.

Постановка завдання. Метою пропонованої статті є поглиблення теоретико-методичних засад антикризового фінансового контролінгу та розробка рекомендацій щодо імплементації інноваційних інструментів антикризового фінансового контролінгу у практичну діяльність підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Потреба в інноваційних антикризових продуктах зумовлена не тим, що раніше обґрунтовані методичні рекомендації та інструменти подолання є низької якості. Для конкретних економічних умов та фази розвитку економіки раніше зроблені напрацювання були досить адекватними та корисними. Однак з плином часу причини фінансової кризи на підприємствах стають більш різноплановими, оскільки тісно пов'язані із актуальними трендами у розвитку економіки.

Мінливість зовнішнього середовища функціонування господарюючих суб'єктів та їх внутрішні особливості висувають нові вимоги щодо удосконалення існуючої системи управління та її адаптації до потреб практики. Аналогічно до того, як «нові захворювання у людини потребують нових медичних препаратів», нові причини кризи та їх прояви потребують новітніх фінансових розробок для їх подолання. Економічні кризи об'єктивно сприяють виникненню та вимушеному впровадженню інновацій. Водночас частка інноваційно-активних підприємств в Україні є вкрай низькою та недостатньою для забезпечення оновлення економіки на інноваційній основі [8, с. 10-11]. На наш погляд, антикризовий фінансовий контролінг містить саме той набір інноваційних інструментів, з допомогою якого можна нейтралізувати причини та наслідки кризи на сучасному підприємстві.

Дієва система антикризового фінансового контролінгу є імперативом антикризового фінансового менеджменту, необхідною умовою досягнення його цілей та завдань. В теорії і практиці досить часто виникає питання, чи є фінансовий контролінг, відповідно, антикризовий фінансовий контролінг окремою системою, чи він є складовою іншої системи, тобто є підсистемою. У цьому контексті зазначимо наступне. По відношенню до системи антикризового фінансового управління антикризовий фінансовий контролінг можна розглядати як підсистему цієї системи, яка відповідає за координацію, методичне, інформаційні потоки та інструментальне забезпечення прийняття рішень. Водночас антикризовий фінансовий контролінг є самостійною системою, оскільки є сукупністю взаємопов'язаних компонентів, що пов'язані спільними функціями та діють як єдине ціле відповідно до визначеної мети. У цьому розумінні антикризовий контролінг має низку своїх підсистем. У таблиці 1 наведено основні складові пропонованої системи антикризового фінансового контролінгу.

Як окремі компоненти пропонована система антикризового фінансового контролінгу включає у себе підсистему раннього попередження та реагування на фінансову кризу, антикризового планування, моніторингу та контролю, антикризової фінансової комунікації. Функціональне та інструментальне наповнення

системи антикризового контролінгу має залежати від завдань та особливостей антикризового менеджменту на конкретному підприємстві. Закладені в антикризовій концепції ідеї та механізми конкретизуються в стратегії та плані антикризових заходів (плані санації). Реалізується ж антикризова концепція за підтримки функціонального та інструментального апарату антикризового фінансового контролінгу.

Обґрунтуємо складові окресленої системи більш детально. Фундаментом зазначеної системи можна вважати *підсистему раннього попередження та реагування (ПРПР)*. Ця підсистема характеризує комплекс інструментів контролінгу, які спрямовані на своєчасне виявлення потенційних чи наявних загроз (зовнішнього чи внутрішнього характеру) для діяльності підприємства, завдяки чому менеджмент підприємства може приймати превентивні рішення щодо нейтралізації ризиків. Оперуючи інструментами контролінгу ризиків, фінансової діагностики та прогнозування ліквідності підсистема має забезпечити своєчасне виявлення симптомів та причин прихованої кризи у той час, коли на підприємстві не спостерігається видимих проблем із результативністю та ліквідністю. ПРПР спрямована не лише на діагностику кризи, а на виявлення каузальних зв'язків між змінними, що провокують кризу.

Формою прояву антикризового фінансового контролінгу на підприємстві у «докризовій» стадії та інструментом підсистеми раннього попередження та реагування є контролінг ризиків. Як свідчить практика, фінансова криза та невідлі антикризові заходи досить часто є наслідком неузгоджених та нескоординованих рішень, які до того ж можуть спровокувати конфлікти інтересів на підприємстві і тим самим ще більше загострити кризову ситуацію. Така ситуація зумовлена неієднотністю контролінгу ризиків та відсутністю системи раннього попередження і реагування, як складових системи антикризового фінансового контролінгу. Першочерговим завданням контролінгу ризиків є надання релевантної інформації для ефективного управління ризиками та забезпечення звітності щодо ризиків як складової підсистеми внутрішнього репортингу [9, с. 29-30]. Контролінг ризиків, з одного боку, є складовою загальної сис-

Таблиця 1

Компоненти системи антикризового фінансового контролінгу

Система антикризового фінансового контролінгу			
Підсистеми	Характеристики підсистем		
	Функції	Завдання	Інструменти/ методи
Раннього попередження та реагування	Аналітична, діагностична	Впровадження (або підвищення ефективності функціонування) системи ризик-менеджменту	Контролінг ризиків, моделі оцінки кредитних ризиків, інтегральні моделі прогнозування банкрутства, оперативний план ліквідності
Антикризового планування	Координаційна, консультаційно-методична	Методичне забезпечення інтегрованого антикризового планування, розробка антикризової концепції, формулювання стратегічних цілей антикризового управління та, у разі необхідності, плану санації	Ковзне прогнозування, система збалансованих показників, SWOT-аналіз; система антикризових планів; інструменти біхевіористичного кнтролінгу
Моніторингу та контролю	Нагляду та контролю, консультаційна, інформаційна	Контроль виконання планових показників, Експертна та інформаційна підтримка управлінських рішень щодо реалізації окремих антикризових заходів (модулів)	Аналіз відхилень, моніторинг КРІ, інструменти біхевіористичного контролінгу
Антикризової комунікації	Інформаційне забезпечення	Зниження інформаційних ризиків капіталодавців; інформування зовнішніх користувачів щодо сильних сторін та переваг підприємства; покращення іміджу та підвищення довіри до компанії	Моніторинг інформації, інвестор рлейшнз, регулярна звітність про хід виконання плану санації, антикризове-роудшоу, брифінги для преси

теми фінансового контролінгу на підприємстві, а з іншого – здійснює функціональну підтримку ризик-менеджменту. Зміст контролінгу ризиків полягає в систематичній ідентифікації, оцінці та виробленні рекомендацій щодо нейтралізації ризиків, а також у складанні звітності з управління ризиками [4, с. 112]. Контролінг ризиків слід розглядати як сполучну ланку між системами ризик-менеджменту та контролінгу. Таким чином, контролінг ризиків можна інтерпретувати як сукупність інструментів, які спрямовані на функціональну та методичну підтримку управління ризиками, координацію системи ризик-менеджменту, а також забезпечення внутрішньої звітності щодо виявлення, оцінки, контролю та нейтралізації ризиків.

Ключовим інструментом підсистеми раннього попередження та реагування є фінансова діагностика. Проведене дослідження дозволяє стверджувати, що фінансову діагностику підприємства слід інтерпретувати як інструмент антикризового фінансового контролінгу, який на основі кількісних та якісних методів аналізу фінансово-економічної інформації внутрішнього та зовнішнього характеру дозволяє забезпечити своєчасне виявлення фінансової кризи та реагування на неї. Фінансовий аналіз ми розглядаємо як складову фінансової діагностики, оскільки остання має включати в себе поряд з аналізом кількісних фінансових показників також і оцінку якісних параметрів діяльності. У рамках фінансової діагностики аналізу мають підлягати не лише дані минулих звітних періодів, а й прогностичні оцінки.

Важливим інструментом системи раннього попередження та реагування є оперативний план ліквідності. У вітчизняних наукових джерелах план ліквідності позначається також як платіжний календар. У цьому плановому документі слід відобразити усі очікувані грошові надходження та видатки у плановому горизонті. За висновками експертів, оптимальний часовий горизонт плану ліквідності складає від трьох до шести місяців [10, с. 369]. В українській практиці платіжний календар складається, як правило, на квартал з розбивкою за місяцями або на місяць з розбивкою за декадами. План ліквідності варто постійно актуалізувати. З нашої точки зору, він має мати ковзний характер і слугувати основою для складання річного фінансового плану (плану cash-flow) у розрізі окремих місяців. Завдяки аналізу відхилень щодо виконання плану ліквідності та фінансовому плану фінансові служби можуть приймати оперативні рішення з метою швидкого реагування на ризики, які загрожують підприємству. Вважаємо, що адекватною для вітчизняних умов модифікацією плану ліквідності є прогноз показника покриття боргу. Показник характеризує здатність підприємства обслуговувати залучені позики у майбутньому, тобто характеризує прогностичний рівень платоспроможності. Для розрахунку прогностичного значення коефіцієнта покриття боргу необхідно розробити прогнози руху грошових коштів підприємства.

Підсистема раннього попередження та реагування має оперувати інтегральним індикатором якості фінансового стану підприємства, а також окремими індикаторами, які характеризували б стан окремих параметрів та сегментів підприємства. Вона має бути тісно інтегрована у іншу важливу підсистему антикризового фінансового контролінгу – *антикризового планування*. Ця підсистема оперує інструментами ковзного прогнозування, розробки сценаріїв, збалансованих показників тощо. Антикризове фінансове планування можна вважати пріоритетною

сферою застосування інноваційних інструментів фінансового контролінгу. Порядок планування санації підприємств визначено Законом Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом та Наказом Міністерства юстиції України, яким затверджено Типову форму плану санації боржника у справі про банкрутство. Методичний підхід до планування санації, що затверджено нормативно-правовими актами дозволяє виокремити низку недоліків:

1) незалежно від обставин, за яких реалізуються антикризові заходи, їх планування має здійснюватися на двох рівнях: стратегічному та оперативному. Водночас у рекомендованій Типовій формі санації відсутній стратегічний рівень планування та аналізу;

2) необхідною умовою успішного антикризового управління є ефективне управління ризиками, що передбачає їх ідентифікацію, аналіз та нейтралізацію. Однак у Типовій формі плану санації відсутні механізми управління ризиками;

3) для проведення якісної оцінки фінансового стану підприємства, аналізу факторів, що призвели до неплатоспроможності, аналізу структури активів, дебіторської та кредиторської заборгованості, прибутковості підприємства, довгострокових та поточних фінансових інвестицій необхідними є адекватні методи аналізу, посилення на які у згаданому вище нормативному акті відсутні. За відсутності конкретних методи аналізу він перетворюється на формальність. Результатами такого аналізу досить легко маніпулювати та робити суб'єктивні оцінки;

4) планові заходи щодо відновлення платоспроможності боржника та погашення вимог перед кредиторами, що наведені у розділах V та VI, мають бути інтегровані в систему стратегічного та оперативного планування і підкріплені конкретними плановими показниками. З цієї метою має бути розроблена інтегрована система антикризових планів, у тому числі їх форми: план фінансових результатів, план руху грошових коштів, графіки залучення та погашення позик, інвестиційний план, плановий баланс;

5) невід'ємною складовою плану антикризових заходів має бути прогностична оцінка ефективності антикризових заходів. Водночас запропонований у розділі VIII «Прогноз соціально-економічних наслідків санації» є надто узагальненим. Незрозуміло, про які планові фінансові показники діяльності боржника йдеться, які критерії успішності (чи неуспішності) антикризових заходів.

Регламентування порядку складання плану санації має місце не лише в Україні, а й в інших країнах. Так, у Німеччині загальні вказівки щодо складання плану санації знаходимо у законі про неспроможність підприємств, а деталізовані вимоги до санаційної концепції містяться у стандарті аудиту 6 «Вимоги до санаційної концепції», що розроблений Інститутом аудиторів Німеччини [11]. Санаційна концепція при цьому має складатися з таких модулів:

- опис вихідного економічного стану підприємства;
- аналіз фази кризи та причин її виникнення;
- стратегічна модель підприємства, що підлягає санації;
- детальний опис заходів щодо подолання кризи;
- система інтегрованих планів [12, с. 206-207].

Останній пункт заслуговує на особливу увагу. Мова йде про те, що антикризове планування має включати в себе не лише опис заходів, які планується реалізувати, а й сукупність планів з конкретними плановими показниками. Для підвищення якості

антикризового планування обґрунтуємо ряд інноваційних інструментів, що належать до арсеналу антикризового фінансового контролінгу. Так, у систему антикризового планування варто ввести стратегічну складову. На попередній стадії стратегічної кризи, контролер зобов'язаний провести аналіз різних сценаріїв розвитку підприємства та перевірити фінансово-господарські процеси підприємства на предмет їх стійкості щодо проявів фінансової кризи. Окрім цього, треба провести критичний аналіз припущень, методів та показників на яких базується стратегічне та оперативне планування підприємства. Емпіричні дослідження засвідчують, що керівництво більшості підприємств віддає перевагу оптимістичним сценаріям розвитку, що проявляється в досить оптимістичних планових показниках. Настання ж кризової ситуації розглядається як виключення з дуже низькою ймовірністю. У цьому контексті, на наш погляд, непересічне значення мають інструменти біхевіористичного контролінгу, що спрямовані на урахування у процесі прийняття фінансового-економічних рішень психологічних факторів. Антикризовий контролінг має сприяти подоланню так званого когнітивного дисонансу, що характеризує внутрішній психологічний конфлікт, який є наслідком зіткнення у свідомості індивіда суперечливих знань, ідей або поведінкових установок стосовно деякого об'єкта чи явища, за якого з існування одного елемента виникає заперечення іншого. Характерним проявом когнітивного дисонансу є недооцінка важливої інформації через зацикленість на існуючих проектах та прогнозах. У разі фінансової кризи ключовим чинником, який ускладнює фінансування антикризових заходів, є саме психологічний фактор. Під його впливом, досить часто приймаються нерациональні рішення, у тому числі відхиляються перспективні антикризові проекти та інноваційні способи вирішення проблематики кризи або ж навпаки, на хвилі самовпевненості акцептуються надто оптимістичні прогнози та проекти. Для підвищення якості стратегічного антикризового планування, на наш погляд доцільно імплементувати такі класичні інструменти стратегічного контролінгу, як стратегічний аналіз (аналіз ринків, зовнішнього середовища, сильних та слабких сторін підприємства), визначення та планування стратегічних факторів успіху, система збалансованих показників. Особливістю інструменту збалансованих показників на підприємствах, що знаходяться в кризі є те, що завдяки йому має бути забезпечена інтеграція підсистем раннього попередження та реагування на фінансову кризу і антикризового планування.

На стадії реалізації антикризових планів має бути задіяна підсистема антикризового моніторингу та контролю. Загалом, процедура санації підприємства, якщо вона здійснюється у процесі провадження у справі про банкрутство контролюється численними інституціями. Загальний нагляд та контроль над санаційним процесом забезпечує господарський суд через систему своїх уповноважених інституцій. Так, функцію контролю за реалізацією плану санації виконує керуючий санацією підприємства. Законодавство визначає ще один рівень контролю, який здійснюють кредитори. У процесі відновлення платоспроможності підприємства вони, як правило, займають позицію активних опонентів боржника. Це відображає їхню особисту зацікавленість у поверненні боргів [13, с. 86]. У разі здійснення санації у рамках профілактичних заходів, з ініціативи власників та менеджменту підприємства, контроль за антикризовим процесом забезпечується служба-

ми внутрішнього аудиту та контролінгу. Важливим елементом контролю є постійний моніторинг процесу проведення санації. Загалом, під моніторингом слід розуміти комплекс аналітичних процедур щодо однотипного аналізу досліджуваного об'єкта, оцінки та порівняння отриманих результатів для виявлення певних закономірностей та тенденцій. Як важлива складова антикризового фінансового контролінгу антикризовий фінансовий моніторинг характеризує систему перманентного спостереження, аналізу, оцінки та контролю ключових показників з метою виявлення слабких місць у діяльності підприємства та з'ясування тенденцій зміни фінансового стану підприємства у режимі реального часу. На наш погляд, антикризовий фінансовий моніторинг діяльності підприємства слід проводити у комплексі із моніторингом виконання плану санації. Постійний моніторинг дозволяє своєчасно виявити відхилення у процесі санації і знайти їх причини. І потім зосередити зусилля на тому, щоб компенсувати відставання або здійснити коригування плану заходів з відновлення платоспроможності підприємства і плану-графіка погашення вимог кредиторів [13, с. 89-90].

Інноваційною підсистемою антикризового фінансового контролінгу можна вважати антикризову фінансову комунікацію з цільовою групою учасників фінансових відносин, що мають місце на підприємстві. Під антикризовою фінансовою комунікацією (надалі «антикризова комунікація») слід розуміти систематичну комунікацію підприємства з учасниками фінансових відносин (шехолдерами та стейкхолдерами) в період кризової ситуації з метою зменшення інформаційної асиметрії та інформаційних ризиків цільових груп інтересів. Використовуючи інструментарій антикризової комунікації контролінг має своєчасно забезпечити відповідні групи інтересів інформацією щодо причин кризи, її розвитку та перспектив подолання. Окрім цього, з метою подолання психологічного бар'єру щодо участі окремих груп у фінансовій санації необхідно надавати своєчасну та правдиву інформацію про поточний стан ключових показників діяльності та проміжні результати виконання плану санації.

Принциповим є питання щодо джерел інформації, з яких учасники фінансових відносин дізнаються про фінансову кризу підприємства. Це може бути офіційна інформація підприємства або ж інсайдерська інформація. На наш погляд, у разі, якщо джерелом інформації щодо фінансової кризи є інсайдер, то наслідки її поширення будуть більш негативними з точки зору відтоку капіталів та стейкхолдерів, ніж у випадку офіційного тлумачення причин та наслідків кризи самим підприємством. Кожен випадок фінансової кризи потребує індивідуальної стратегії фінансової комунікації. У будь-якому випадку неякісна фінансова комунікація або є її відсутність можуть призвести до фатальних наслідків. За результатами антикризової комунікації мають бути досягнуті такі ключові цілі:

1. Подолання психологічних бар'єрів щодо участі різних груп інтересів у санації підприємства.
2. Збереження довіри до підприємства з боку споживачів готової продукції та постачальників факторів виробництва.
3. Зниження витрат на капітал, який залучається підприємством для фінансування антикризових заходів.
4. Забезпечення антикризового менеджменту адекватною інформацією щодо тенденцій розвитку фінансових відносин з цільовими групами інтересів.

Важливим завданням антикризової комунікації є взяття під контроль внутрішніх та зовнішніх інформаційних впливів на підприємство. В ідеальному варіанті треба досягти того, щоб антикризовий менеджмент міг сам вирішувати, коли, яку інформацію і в якому обсязі слід оприлюднювати. З іншого боку, відсутність належної антикризової комунікації створює інформаційний вакуум, що призводить до появи різного роду чуток і доміслів негативного для підприємства змісту. Як наслідок – загострення недовіри до підприємства з боку цільових груп інтересів та отримання іміджевих та послідуєчих фінансових збитків. Необхідність включення підсистеми антикризової фінансової комунікації у систему антикризового фінансового контролінгу, на наш погляд, зумовлена такими чинниками:

- загроза іміджевих витрат через дефіцит інформації щодо реального стану підприємства та його перспектив;

- загострення проблеми дефіциту фінансування підприємства, що знаходяться в кризі та відтоком капіталодавців;

- посилення ролі інформаційного чинника у прийнятті антикризових рішень;

- розвиток інформаційних технологій, які дають змогу організувати ефективну комунікацію між підприємством, що перебуває в кризі, та цільовими групами учасників фінансових відносин.

У науково-практичних джерелах, до ключових інструментів антикризової фінансової комунікації здебільшого відносять наступні: проведення антикризовим менеджментом антикризового-роуд-шоу, в ході якого проводяться зустрічі з крупними кредиторами, інвестиційними інвесторами, презентується план санації та проміжні результати його виконання [14, с. 30-35]. Важливе місце у процесі антикризової комунікації має відводитися індивідуальному інформуванню ключових капіталодавців про хід виконання антикризової програми. Здійснення зустрічної комунікації з інвесторами, в результаті якої дається відповідь на незрозумілі і проблемні питання. Забезпечення ефективного інвестор рілейшнз через оприлюднення на сайті та у спеціалізованих виданнях ключових вартісно-орієнтованих показників та обґрунтованої аналітики щодо можливостей їх покращення. У разі реалізації плану санації, фінансовий контролінг має надавати регулярну інформацію щодо ходу виконання плану, додаткових ризиків та шансів, що супроводжують антикризовий процес. А у разі відхилення від планових показників треба надавати обґрунтовані пояснення їх причин та наслідків.

Висновки. Імплементація концепції антикризового контролінгу має здійснюватися на основі запровадження інноваційних компонентів системи антикризового фінансового контролінгу, що включає в себе такі підсистеми: раннього попередження та реагування, у тому числі антикризова фінансова діа-

гностика підприємства; стратегічного та оперативного планування антикризових заходів; моніторингу та контролю реалізації окремих санаційних заходів та антикризової концепції в цілому; антикризової фінансової комунікації з капіталодавцями та іншими стейкхолдерами. Практична імплементація концепції сприятиме підвищенню якості антикризових фінансових рішень. Водночас система антикризового фінансового контролінгу буде дієздатною у разі якісного функціонування її окремих ланок. Відтак, подальші дослідження у цьому напрямі мають бути сконцентровані на методах антикризового планування, підвищення ефективності контролю реалізації антикризових заходів та на інструментарії антикризової звітності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Marre G. Controlling in der Krise, in: Schimke E., Töpfe A. Krisenmanagement und Sanierungsstrategien. – Landsberg L. 1985, P. 62-76.
2. Лігоненко Л.О. Банкрутство та санація суб'єктів господарювання в Україні : монографія / Л.О. Лігоненко, О.О. Хіленко, І.І. Дянков; за ред. Л.О. Лігоненко. – К. : КНТЕУ, 2011. – 348 с.
3. Бланк І.А. Антикризисное финансовое управление предприятием / И.А. Бланк. – К. : Эльга, Ника-Центр, 2006. – 672 с.
4. Терещенко О.О. Антикризове фінансове управління на підприємстві : [монографія] / О.О. Терещенко. – К. : КНЕУ, 2008. – 268 с.
5. Антикризове управління підприємством : навч. посіб. / З.Є. Шершньова, В.М. Багацький, Н.Д. Гетманцева ; За заг. ред. З.Є. Шершньової. – К. : КНЕУ, 2007. – 680 с.
6. Островська О.А. Економічна безпека та місце інноваційних діагностичних продуктів у її забезпеченні / О.А. Островська, О.Б. Соколова // Науковий збірник «Наукові праці НДФ». – 2011. – Випуск 3(56). – С. 110-120.
7. Krystek U., Moldenhauer P., Evertz D. Controlling in aktuellen Krisenerscheinungen: Lösung oder Problem? / U. Krystek, P. Moldenhauer, D. Evertz // Controlling & Management. – 2009. – No 3. – P. 164-168.
8. Поддєрьогін А.М., Корнилюк А.В. Фінансування інноваційного розвитку харчової промисловості України : [монографія] / А.М. Поддєрьогін, А.В. Корнилюк. – К. : КНЕУ, 2014. – С. 10-11.
9. Gleißner W. Kalwait R. Integration von Risikomanagement und Controlling – Plädoyer für einen völlig neuen Umgang mit Planungssicherheit im Controlling / W. Gleißner, R. Kalwait // Controller Magazin. – 2010. – Ausgabe 4. – P. 29-30.
10. Paul W. Die Rolle des Finanzchefs eines industriellen Unternehmens in krisenbedrohter Zeit // Corporate Finance. – 2012. – No. 7. – P. 369.
11. IDWS 6 «Anforderungen an die Erstellung von Sanierungskonzepten» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.idw.de/>.
12. Andersch T., Philipp S. Anforderungen an der Erstellung von Sanierungskonzepten – erste praktische Erfahrungen mit dem neuen Standard IDW S6 / T. Andersch, S. Philipp S. – CF. – 2010. – P. 206-207.
13. Верховодова Л. Складання плану санації: методичні рекомендації та практичні поради / Л. Верховодова. – К. : Центр комерційного права, 2013. – 112 с.
14. Roselieb F. Frühwarnsysteme in der Unternehmenskommunikation / Roselieb F. – Manuskripte aus den Instituten für Betriebswirtschaftslehre der Universität Kiel, No. 512, Kiel, 1999. – 240 p.

УДК 336.27(477):339

Шатковська-Шморгай В.Б.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри банківської справи
Львівського інституту банківської справи
Університету банківської справи Національного банку України***Дунас Н.В.***кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри банківської справи
Львівського інституту банківської справи
Університету банківської справи Національного банку України*

ЗОВНІШНІЙ ДЕРЖАВНИЙ БОРГ УКРАЇНИ: ЗАГРОЗИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ОБСЛУГОВУВАННЯ

Стаття присвячена аналізу динаміки, структури та вартості обслуговування зовнішнього державного боргу України. Досліджено джерела боргу та перспективи його погашення. Розглянуто ймовірні загрози оголошення дефолту та запропоновано шляхи вирішення низки проблем, пов'язаних із управлінням державним боргом.

Ключові слова: державний борг, гарантований державою борг, державний бюджет, міжнародні золотовалютні резерви, платіжний баланс, дефолт, МВФ.

Шатковская-Шморгай В.Б., Дунас Н.В. ВНЕШНИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ДОЛГ УКРАИНЫ: УГРОЗЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ОБСЛУЖИВАНИЯ

Статья посвящена анализу динамики, структуры и стоимости обслуживания внешнего государственного долга Украины. Исследованы источники долга и перспективы его погашения. Рассмотрены возможные угрозы объявления дефолта и предложены пути разрешения ряда проблем, связанных с управлением государственным долгом.

Ключевые слова: государственный долг, гарантированный государством долг, государственный бюджет, международные золотовалютные резервы, платежный баланс, дефолт, МВФ.

Shatkovska-Shmorgay V.B., Dunas N.V. EXTERNAL NATIONAL DEBT OF UKRAINE: THREATS AND PROSPECTS OF SERVICE

The article is sanctified to the analysis of dynamics, structure and cost of maintenance of external national debt of Ukraine. Sources and prospects of his redemption are investigational. The credible threats of announcement of default are considered and the ways of decision of row of the problems related to the management a national debt are offered.

Keywords: national debt, assured by the state debt, state budget, international gold-value backlogs, balance of payments, default, International Monetary Fund.

Постановка проблеми. Проблематика виникнення та динамічного зростання державного боргу України, яка набуває популярності у наукових колах, особливо останнім часом, вже має великі шанси перерости у велику проблему. Дослідження впливу державного боргу на економіку країни є відносно недавніми, зважаючи на молодий вік держави, але вже набувають гостроти та актуальності. Сьогодні економічна ситуація в державі, обтяжена соціальним та політичним впливом, вимагає ґрунтовного аналізу, вивчення та окреслення перспектив і шляхів негайного вирішення цілої низки проблем та дисбалансів, накопичених упродовж двадцяти років.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблематика сутності державного боргу, а також його впливу на економічну безпеку країни, економічне зростання, її рейтинг, валютний курс висвілена у працях О. Барановського, С. Реверчука, А. Гальчинського, Б. Данилишина, Т. Вахненко, А. Шаповалова, Г. Пастернак-Таранушенка, В. Мунтіян, В. Шлемко, Т. Богдан, С. Буковинського та ін. Разом з тим, досить широке коло питань, що піднімаються науковцями залишає поза увагою проблеми наслідків загрозливих масштабів державного боргу з одночасною неспроможністю їх обслуговувати без зовнішньої допомоги.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз динаміки державного та гарантованого державою боргу за минуле десятиріччя, перспектив його обслуговування в складних фінансово-економічних та політичних умовах, а також ймовірність та наслідки дефолту для України.

Викладення основного матеріалу дослідження.

Останнім часом в економічній літературі все частіше згадується слово «дефолт». Публіцисти та науковці з різних позицій обговорюють його сутність, ймовірність настання та наслідки для країни. Одним вбачається у ньому «кінець світу», інші вважають, що для пересічних українців на загальному фоні перманентного стану «скрутного становища» нічого особливо не зміниться. Деякі експерти [1] вважають економічний «армагедон» неминучим, а окремі – що Україна вже в дефолті, просто влада й громадяни ще не усвідомили або ж відмовляються усвідомити цей факт. Разом з тим, з 1975 року (завершення великої світової кризи, втім, слабшої, ніж нинішня), – у світі було оголошено 78 суверенних дефолтів [2], але жодна з держав-банкрутів не припинила свого існування.

З огляду на таку різновекторність думок та необхідність пошуку виходів із важкої економічної ситуації це питання набуває гострої потреби у дослідженні та аналізі усіх його складових.

Отож, слід перш за все слід пригадати, що дефолт країни – це неспроможність (нездатність) розрахуватися із зовнішніми (перед іншими країнами) і внутрішніми (перед громадянами) боргами. Головними причинами виникнення державного боргу традиційно вважаються наступні:

- перманентний дефіцитний стан державного бюджету;
- приріст дефіциту державного бюджету (перевищення темпів зростання державних витрат над темпами зростання державних доходів);

- розширення економічної функції держави;
- залучення коштів нерезидентів з метою підтримки стабільності національної валюти;
- циклічність політичних впливів (надмірне збільшення державних видатків напередодні виборів) тощо.

Науковці виокремлюють об'єктивні та суб'єктивні причини виникнення боргу в країні [3]. Зокрема, до об'єктивних відносять:

- погіршення світової економічної кон'юнктури, що негативно впливає на вітчизняне виробництво;
- непередбачене виникнення кризових явищ в економіці країни;
- фінансування важливих пріоритетних національних програм розвитку економіки країни;
- форс-мажорні обставини, що пов'язані з природними катаклізмами;
- застосування нових виробничих технологій у передових індустріальних країнах та ін.

До суб'єктивних можна зарахувати наступні:

- хибна курсова політика Національного банку України;
- популістські передвиборні соціальні програми, які не забезпечені відповідним бюджетним фінансуванням;
- неправильно спроектований та затверджений бюджетний закон країни;
- нецільове використання бюджетних коштів;
- неефективне використання бюджетних коштів при фінансуванні запланованих проектів як на державному, так і на місцевому рівнях, що зумовлює залучення позикових коштів під державні гарантії;
- несвоєчасне фінансування та виконання інфраструктурних, будівельних проектів, що викликає необхідність залучення додаткових коштів для консервації та зберігання об'єктів;
- корупційні схеми, що призводять до подорожчання робіт та зниження їх якості та ін.

Аналізуючи вище викладене, особливо суб'єктивні причини виникнення боргів, можна стверджувати, що в Україні ми спостерігали їх наявний симбіоз упродовж багатьох років.

Розміри державного боргу України, його структуру, джерела і строки погашення встановлює ВРУ одночасно з затвердженням Державного бюджету України. За Бюджетним кодексом України, величина основної суми боргу не має перевищувати 60% фактичного річного ВВП. Цієї критичної межі Україна досягла лише у 1999 році, коли державний та гарантований державою борг становив 61% ВВП. Найменше значення державного та гарантованого державою боргу зафіксовано у 2007 році – 12,3% ВВП. Але цей низький рівень не був результатом скорочення державного боргу попередніх років, а став наслідком позитивних змін кон'юнктури ринку (номінальний ВВП України збільшився на 32% за умови стабільного валютного курсу) [4]. Загалом, за останні роки державний борг України динамічно зростає (рис. 1), при чому до 2010 року включно внутрішній борг суттєво перевищував зовнішній, а з 2011 року співвідношення почало вирівнюватись і вже в останні два роки обсяги зовнішніх та внутрішніх боргів держави є майже однаковими.

Безпечний рівень боргу – це такий рівень, при якому держава може своєчасно і в повному обсязі виконувати свої боргові зобов'язання без проведення їх реструктуризації чи оголошення дефолту, а також здійснювати державні запозичення за прийнятними відсотковими ставками. Для порівняння, максимальний державний борг належить США – 15 трлн. 930 млрд. дол. США, що в свою чергу становить 108.9% ВВП найбільшої економіки світу. Також ва-

гомі обсяги запозичень мають європейські країни, серед яких Велика Британія, Німеччина, Франція та Японія. На сьогодні валовий обсяг українських запозичень становить більше 140 млрд. дол., США і це 39 місце у світі [5].

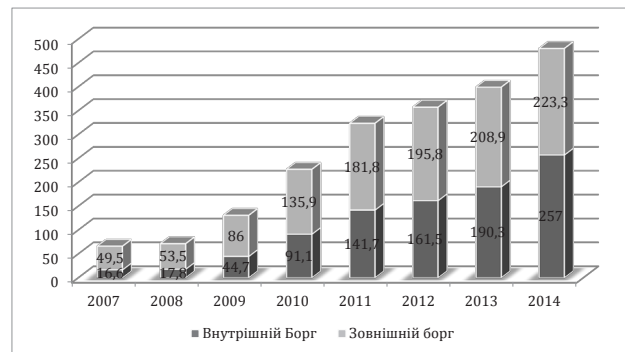


Рис. 1. Динаміка державного боргу України, млрд грн (на початок періоду)

Джерело: за даними [http://www.minfin.gov.ua]

Упродовж 2014 року (січень-листопад) державні запозичення до загального фонду державного бюджету і допомога Національному банку України [6] становили в еквіваленті більше ніж 8,9 млрд дол. США. З них 8,2 млрд дол. США – зовнішні запозичення (табл. 1). Більша частина коштів, майже 7 млрд дол. США (84,3%) надана міжнародними фінансовими організаціями, зокрема: МВФ – майже більше 4,6 млрд дол. США (55,6%), ЄБРР – 1,25 млрд дол. США (15%), Європейське співтовариство – 1,1 млрд дол. США (13,7%).

Таблиця 1

Державні запозичення до загального фонду державного бюджету України за січень-листопад 2014 року в іноземній валюті (в еквіваленті USD) млн дол. США

Всього запозичення до держбюджету	8 940,5
Внутрішній борг	713,4
Зовнішній борг	6630,9
В т. ч.: Комерційні позики	1 000,0
ОЗДП 2014 року (гарантія США)	1 000,0
Офіційні позики	275,1
Канадська експортна агенція	179,0
Японське агентство міжнародного співробітництва	96,1
Позики, надані МФО	5 355,8
Європейське Співтовариство	1 131,4
Міжнародний банк реконструкції та розвитку	1 246,9
Міжнародний валютний фонд	2 977,5
Додатково залучено НБУ від МВФ	1 596,1

Джерело: за даними [www.minfin.gov.ua]

В умовах розгортання фінансово-економічних криз особливо посилюється попит на дослідження стану обслуговування державних боргів, оскільки обсяги зовнішніх платежів за борговими зобов'язаннями є вагомим індикатором зовнішньої вразливості країни (табл. 2).

У 2014 році (на початок грудня) за державним боргом сплачено 6344,8 млн дол. США. З них: за обслуговування – 1545,9 млн дол. США (внутрішній борг – 409,3 млн дол. США, зовнішній – 1166,6 млн дол. США), в погашення – 4768,9 млн дол. США (внутрішнього боргу –

Таблиця 2
Платежі за державним та гарантованим державною боргом за січень-листопад 2014 року в іноземній валюті, млн од.

Кредитор/Позичальник	Валюта	Сума платежу	Сума платежу (екв. USD)
Державний борг			6344,8
Обслуговування державного боргу			1575,9
Внутрішній борг			409,3
Зовнішній борг			1 166,6
Інші кредитори			1,4
Комерційні позики			1 092,3
ОЗДП	USD	1 054,8	1 054,8
ОЗДП	EUR	29,7	37,6
Офіційні позики			3,6
Позики, надані МФО			69,3
Погашення державного боргу			4768,9
Внутрішній борг			2 397,5
Зовнішній борг			2 371,5
Комерційні позики:			1 000,0
ОЗДП	USD	1 000,0	1 000,0
Офіційні позики:			3,6
Консорціум німецьких банків на чолі з АКА	EUR	1,3	1,8
Німецька Кредитна Установа для Відбудови (КфВ)	EUR	1,3	1,8
Позики, надані МФО:			1 367,9
Міжнародний валютний фонд	SDR	723,1	1 100,9
Міжнародний банк реконструкції та розвитку	USD	213,7	213,7
Європейський банк реконструкції та розвитку	EUR	40,0	53,3
Гарантований державною борг			723,0
Сплачено НБУ на користь МВФ	SDR	1 575,1	2 413,0
Всього витрати державного бюджету + НБУ			9 480,8

Джерело: за даними [www.minfin.gov.ua]

2397,5 млн дол. США, зовнішнього – 2371,5 млн дол. США). В структурі зовнішнього боргу погашення за позиками, наданими міжнародними фінансовими організаціями здійснено на суму 1367,9 млн дол. США. З них: ЄБРР – 53,3 млн дол. США, МБРР – 213,7 млн дол. США, МВФ – 1100,9 млн дол. США).

Фінансова допомога міжнародних організацій в поточному році стала основним джерелом для обслуговування зовнішнього боргу і залишилась ним в наступному році, оскільки залучення коштів на ринкових умовах в ситуації зовнішньої агресії є проблематичним [7].

Для отримання відповіді на питання щодо рівня загрози ситуації із зовнішнім державним боргом слід вивчити можливості його погашення та обслуговування, основними з яких є: державний бюджет, золотовалютні резерви та валютні надходження від експорту.

Фінансування державного боргу України за рахунок державного бюджету є проблематичним з огляду на його дефіцитний стан упродовж багатьох років (табл. 3).

За різними методиками прогнозного підрахунку видатки держбюджету у 2015 році складуть від 509,1 до 618,1 млрд грн.

Показники, що використовуються при управлінні державним боргом, в тому числі показники боргової безпеки за минулі роки хоча і залишаються в економічно безпечних межах, визначених Бюджетним кодексом і методикою розрахунку рівня економічної безпеки України, все ж щорічно зростають порівняно з обсягами попередніх років. Як видно з таблиці, у минулі роки збільшувався основний показник боргової безпеки – співвідношення державного та гарантованого державною боргу до валового внутрішнього продукту внаслідок стрімкого зростання боргів в умовах спаду економіки. У 2014 році за версією закону від березня 2014 р. цей показник становить 43,6% (664 млрд. грн), а за версією закону від липня, при курсі 12 грн/дол. США – 55,3% (843,6 млрд. грн). На 2015 рік прогнозні розрахунки склали 53,1% (934 млрд. грн). Крім того, з року в рік, зростають і витрати державного бюджету, пов'язані з погашенням та обслуговуванням державного боргу (табл. 4).

Золотовалютні резерви України покликані забезпечувати стабільність національної грошової одиниці – гривні, регулювання платіжного балансу

Таблиця 3

Динаміка доходів/витрат державного бюджету України 2005–2013 рр. (на кінець періоду), млрд грн

Статті	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Доходи (план)	97,3	125,4	180,8	184,6	249,5	313,4	383	351,2
Доходи (факт)	101,3	126,1	185,9	156,6	240,6	314,6	346,1	339,2
Витрати (план)	109,3	142,5	199,8	194,4	324,8	354,2	427	432,9
Витрати (факт)	106,2	136,8	193,3	187,8	303,6	333,5	395,7	403,6
Дефіцит бюджету	4,9	9,8	12,5	31,6	64,3	23,6	53,4	64,7
Співвідношення державного та гарантованого державною боргу до ВВП	12,1%	12,3%	20%	34,6%	29,9%	27,4%	28,3%	33,0%

Джерело: складено за даними [7; 8]

Таблиця 4

Витрати державного бюджету, пов'язані з обслуговуванням державного та гарантованого державною боргу (на кінець періоду), млрд грн

Статті	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Державний та гарантований державною борг, в т.ч.:	13,1	9,9	9,8	41,2	42,5	68,8	92,3	111,5
внутрішній	5,1	3,1	4,7	22,5	30,4	47,6	Погашення 68,1	Погашення 79,8
зовнішній	8,0	6,8	5,1	18,6	11,7	21,2	Обслуг. 24	Обслугов. 31,7

Джерело: складено за даними [8; 9]

України, проведення валютних інтервенцій у межах монетарної політики Національного банку. Джерела наповнення валютних резервів є внутрішніми (купівля іноземної валюти на валютних ринках, монетарного золота у злитках, тощо) та зовнішніми (кредити міжнародних фінансових організацій, урядів іноземних країн, фінансово-кредитних установ).

Упродовж 1999-2007 [10] років обсяги золотовалютних резервів України стабільно поповнювались (з 1,2 млрд. дол. США до 32,5 млрд. дол. США), при чому найбільший відносний ріст було зафіксовано у 2005 році, коли його обсяги за рік зросли вдвічі в порівнянні з 2004 роком. Найбільший абсолютний приріст їх становив 10,1 млрд. дол. США у 2007 році. Вперше зниження річних показників (майже на 1 млрд дол. США) відбулось у 2008 році, що було спричинено фінансовою кризою. Найбільше падіння обсягів золотовалютного резерву відбулося у 2012 році, яке становило за абсолютним показником 7,2 млрд. дол. США, а відносним показником – 22,8% скорочення в порівнянні з обсягами на початок року. Ця ситуація значною мірою пов'язана з намірами втримати курс гривні напередодні парламентських виборів 2012 року (рис. 2).

Національний банк України упродовж тривалого часу працював в режимі економії золотовалютних резервів, дозволяючи курсу гривні девальвувати. 1 січня 2014 року золотовалютні резерви становили 20,4 млрд доларів США в еквіваленті, що майже на 3 млрд дол. США нижче критичного рівня за стандартами МВФ. В травні 2014 року відбулось збільшення міжнародних резервів відбулося переважно за рахунок надходжень коштів від розміщення державних цінних паперів: зовнішніх в обсязі 3 мільярди доларів США та внутрішніх – 806 мільйонів доларів США. На зміну розміру резервів також вплинули виплати Урядом України за зовнішніми та внутрішніми зобов'язаннями обсягом 1 мільярд 321 мільйон доларів США та валютні інтервенції Національного банку України, які впродовж місяця здійснювалися для згладжування коливань обмінного курсу гривні [11].

Досягнувши свого максимуму в 2010 році (34,6 млрд. дол. США), золотовалютний запас країни почав демонструвати стабільну динаміку скорочення, досягши позначки 12 млрд. 586 млн. 930 тис. ол. станом на 1 листопада 2014 року, що, на думку регулятора, забезпечить фінансування імпорту майбутнього періоду впродовж 2.2 місяця.

Скорочення золотовалютних резервів країни упродовж останніх років зумовлено значними витратами Національного банку, спрямованими на утримання курсу національної валюти та погашення зовнішнього боргу. В подальшому регулятором передбачається постійна динаміка міжнародних резервів: у періоди

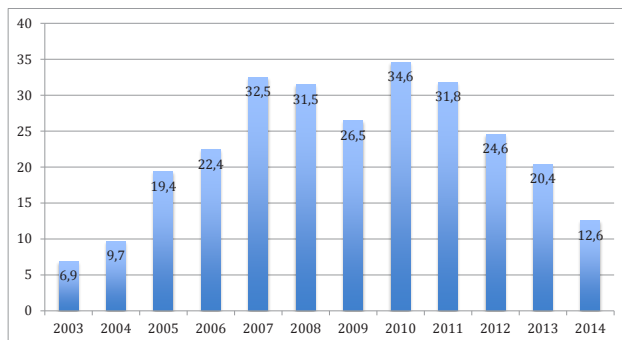


Рис. 2. Динаміка золотовалютних резервів України

Джерело: <http://www.bank.gov.ua>

покращення кон'юнктури відбуватиметься їх зростання, у періоди посилення зовнішнього тиску можливі їх використання з метою поглинання дестабілізуючих впливів. Документом планується за потреби використання міжнародних резервів для згладжування пікових навантажень на валютний ринок у період настання термінів виконання зовнішніх зобов'язань держави та суб'єктів господарювання [12].

Крім валютних інтервенцій, на зменшення обсягів золотовалютного резерву значний вплив мають скорочення надходжень капіталу в країну. Для України, на жаль, досить типовим є стан дефіциту поточного рахунку платіжного балансу, що відображає довгострокові фундаментальні диспропорції розвитку всієї економічної системи країни [13]. Сальдо рахунку поточних операцій починаючи з другого кварталу 2010 року є стабільно від'ємним. За результатами 2013 року дефіцит платіжного балансу становив більше 16 млрд дол. США, що складає 9% від ВВП [14]. У 1 кварталі 2014 року дефіцит зведеного платіжного балансу становив 4,3 млрд дол. США.

Під впливом посилення девальваційного тиску на валютному ринку та вимог МВФ для надання кредиту за програмою «стенд-бай» Національний банк України перейшов до режиму гнучкого курсу [13]. Внаслідок цього в березні 2014 року зведений платіжний баланс був майже збалансованим. Дефіцит зведеного платіжного балансу України в II кварталі 2014 скоротився до 5 млн дол. проти 4,3 млрд дол. в I кварталі 2014 [11].

У жовтні поточного року дефіцит поточного рахунку становив 634 млн. дол. США. Експорт товарів скоротився на 2.9% порівняно з вереснем у той час як імпорту товарів залишився на рівні попереднього місяця. Темпи падіння експорту товарів (24.8% у річному вимірі) у жовтні прискорилися порівняно з вересневими (16.4%), загальний експорт становив 4.3 млрд. дол. США. Скорочення експорту відбулося за більшістю товарних груп [14].

Отже, перевищення попиту й обсягів споживчого імпорту товарів в Україні перманентно перевищують обсяги експорту, то ж валютні надходження від експорту є ненадійним джерелом фінансування державного боргу, котрий згідно аналізу офіційних джерел демонструє сталу динаміку зростання.

Усе вищевикладене пояснює зацікавленість нашої країни у доступі до ресурсів МВФ. Фахівці обґрунтовують це важливими факторами [15]:

допомога МВФ дає змогу вирішити тимчасові проблеми платіжного балансу, спричинені нерозвиненістю ринкової економіки з усіма можливими наслідками – незбалансованість зовнішніх розрахунків через сезонні коливання обсягів експорту та імпорту, циклічні дисбаланси, лібералізація руху капіталу, вплив глобальних перетворень світової економіки;

співробітництво з фондом у межах програм фінансової допомоги слугує каталізатором для отримання країною фінансових ресурсів інших донорів та залученням інвестицій у країну;

відсутність адекватної альтернативи щодо отримання фінансових ресурсів на подібних вигідних умовах.

Фінансовою допомогою МВФ в різний час скористалися Греція (2010 р.), Туреччина (1984 – початок 2000-х років), Ірак (2004 р.), Ліван (2008 р.), Пакистан (2010 р.), Шрі-Ланка (2005 р.), Мальдіви (2005 р.), Польща, Мексика та інші [15].

Упродовж 1995 – 2010 років Україна отримала доступ до ресурсів МВФ на суму більше 25 млрд СПЗ, але лише 35 % цієї суми було фактично отримано.

мано, оскільки кошти надавались лише за умови реалізації певних програм економічних реформ. Низький показник використання зарезервованих ресурсів МВФ засвідчив високі ризики невиконання кількісних критеріїв програм та негативно позначився на кредитній історії України [15]. Після певної перерви діалог з МВФ відновлено, Національний банк очікує затвердження нової програми з Міжнародним валютним фондом зі збільшенням фінансування на 15 млрд доларів США до кінця лютого 2015 року, при чому йдеться не про черговий транш МВФ, а про збільшення існуючої програми з Фондом.

Аналіз структури державного боргу України за термінами погашення засвідчив, що середній строк до погашення державного боргу станом на листопад поточного року становив 4,5 роки. Складність ситуації полягає тому, що 52% боргу повинно бути сплачено упродовж наступних 4-х років (рис. 3), а це – надзвичайно важкий тягар для економіки, враховуючи соціальну та політичну ситуацію в країні.



Рис. 3. Структура державного боргу України за термінами погашення станом на листопад 2014 року

Джерело: за даними [<http://www.minfin.gov.ua>]

У зв'язку з цим, крім згаданих вище джерел погашення державного боргу (у випадку недостатньої платоспроможності держави) варто розглядати і відстрочку погашення та/бо анулювання позики. Досить часто упродовж 2014 року з боку фахівців лунали тези про необхідність домагатися анулювати хоча б частину боргів в силу надзвичайних політичних обставин, пов'язаних з військовою агресією. Це справді ситуація, яка виділяє Україну серед інших держав-боржників і якою ми маємо можливість скористатися саме зараз. Адже наступні роки не обіцяють швидкого покращення в економіці країни. А борги її лише суттєво ускладнять.

Висновки з проведеного дослідження. Підсумовуючи викладене, слід зазначити, що:

динамічне зростання обсягів державного зовнішнього боргу України на фоні дефіцитного державного бюджету, скорочення надходжень від експорту та зменшення золотовалютних резервів не просто викликає занепокоєння, а вимагає негайних структурних змін в економіці, подолання корупції, скорочення видатків бюджету та створення ефективної системи управління та моніторингу державного боргу і валового зовнішнього боргу України;

за оцінками різних міжнародних рейтингових агентств, стан України вже переддефолтний. Разом з тим, слід зазначити, що в разі оголошення дефолту суттєво ускладнюється переговорний процес щодо зовнішньої допомоги, а в найближчі кілька років Україна, на жаль, не зможе впоратись без фінансової підтримки зі скрутним економічним становищем;

очевидною є необхідність подальшої тісної співпраці з МВФ та іншими міжнародними організаціями

з метою отримання допомоги не лише фінансової, а й консультативної щодо проведення реформ у фінансово-економічній сфері, бюджетній та податковій політиці, державному управлінні тощо. Безумовно, це потребуватиме проведення непопулярних заходів на виконання низки вимог МВФ, але це – ціна за майбутню підтримку. Надзвичайно важливо зараз зрозуміти необхідність вчитись жити без сторонньої допомоги, позбуватись фінансової донорської залежності, яка несе в собі багато ризиків в майбутньому, або жорстко дотримуватись умов платоспроможності держави.

дочасним є розгляд питання про списання частини зовнішніх боргів України та/або їх реструктуризацію, що дозволило б вивірнити фінансову стабільність в країні, зменшивши тиск на державний бюджет. При чому, скористатися такою можливістю слід саме зараз, до завершення військової агресії, яка часково є наслідком надто м'якої позиції країн – гарантів безпеки та територіальної цілісності України.

ситуація «на порозі дефолту» повинна стати стимулом до розвитку власного реального сектора економіки, залучення інвестицій (особливо для вкладення у виробництво тих товарів, які сьогодні країна імпортує, витрачаючи валюту), посилення позицій на міжнародних ринках та досягнення сталого економічного зростання і фінансової стабільності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Якщо завтра дефолт. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://k-press.if.ua/node/2469>
2. Друк Ю. «Дефолт – це не катастрофа». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://k-press.if.ua/node/2469>
3. Вахненко Т.П. Особливості формування державного боргу та управління його складовими в період фінансової кризи [Текст] / Т.П. Вахненко // Фінанси України. – 2009. – №6. – С. 14-28.
4. Черничко С.Ф. Державний борг України : тенденції та ризики // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: С.І. Шкарабан (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2013. – Том 14. – No 1. – С. 355-360. – ISSN 1993-0259.
5. Державний борг України та країн світу 2011-2013 роки (складові, географія, динаміка). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://infolight.org.ua>
6. Державні запозичення до загального фонду державного бюджету за січень-листопад 2014 року в іноземній валюті. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/archive/main?cat_id=224493
7. Зовнішній борг України за рік не змінився [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://news.finance.ua/ua/news/~/339792>
8. Закони України про бюджет [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2154-17>
9. Висновки щодо виконання держбюджетів. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ac-rada.gov.ua/control/main/uk/publish/article/883551>
10. Золотовалютні резерви України у 1999-2013 роках. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://infolight.org.ua>
11. Офіційне інтернет-представництво Національного банку України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>
12. Основні засади грошово-кредитної політики на 2015 рік. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=10465306>
13. Буковинський С. Забезпечення цінової стабільності і мінімізація системних фінансових ризиків [Текст] / С. Буковинський // Вісник Національного банку України. – 2014. – № 11(225). – С. 5-13.
14. Аналітичний огляд «Оцінка стану платіжного балансу України». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=91917>
15. Петрик О., Батковський В. Фінансові програми Міжнародного валютного фонду для надання фінансової допомоги країнам. [Текст] / О. Петрик, В. Батковський // Вісник Національного банку України. – 2014. – №6 (220). – С. 11-18.

СЕКЦІЯ 8 БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 657.421.3

Коріненко А.І.

аспірант

Національного університету біоресурсів
і природокористування України

ПРАВА КОРИСТУВАННЯ ЗЕМЕЛЬНИМИ ДІЛЯНКАМИ В СИСТЕМІ ОБ'ЄКТІВ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

Сьогодні в Україні обмежені речові права на земельні ділянки реально не враховуються і не відображаються в бухгалтерських балансах малих та середніх аграрних підприємств, що ведуть облік за національними стандартами. Наслідком цього є спотворення даних про майновий стан підприємств, зниження їх інвестиційної привабливості та скорочення можливостей залучення кредитних коштів під заставу таких прав. Стаття присвячена з'ясуванню умов визнання прав користування землею як об'єктом бухгалтерського обліку. Обґрунтовано можливість розкриття прав користування в системі усіх елементів методу бухгалтерського обліку, що забезпечує повне і безперервне, об'єктивне і системне облікове відображення прав користування землею. Розкрито теоретико-методологічні засади обліку прав користування землею у складі нематеріальних активів аграрних підприємств.

Ключові слова: нематеріальні активи, право постійного користування землею, право оренди, об'єкти бухгалтерського обліку, земельні відносини, метод бухгалтерського обліку.

Коріненко А.І. ПРАВА ПОЛЬЗОВАНИЯ ЗЕМЕЛЬНЫМИ УЧАСТКАМИ В СИСТЕМЕ ОБЪЕКТОВ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

Сегодня в Украине ограниченные вещные права на земельные участки реально не учитываются и не отражаются в бухгалтерских балансах малых и средних аграрных предприятий, ведущих учет по национальным стандартам. Следствием этого является искажение данных об имущественном состоянии предприятий, снижения их инвестиционной привлекательности и сокращения возможностей привлечения кредитных средств под залог таких прав. Статья посвящена определению условий признания прав пользования землей в качестве объекта бухгалтерского учета. Обоснована возможность раскрытия прав пользования в системе всех элементов метода бухгалтерского учета, что обеспечивает полное и непрерывное, объективное и системное учетное отражение прав пользования землей. Раскрыты теоретико-методологические основы учета прав пользования землей в составе нематериальных активов аграрных предприятий.

Ключевые слова: нематериальные активы, право постоянного пользования землей, право аренды, объекты бухгалтерского учета, земельные отношения, метод бухгалтерского учета.

Korinenko A.I. RIGHT TO USE LAND IN THE SYSTEM OF ACCOUNTING OBJECTS

Today in Ukraine rights to use land are not taken into accounting and are not reflected in the balance sheet of small and medium-sized agrarian enterprises that use national accounting standards. The result of it is the distortion of data about the financial situation of enterprises, reducing of their investment attractiveness and limitation of opportunities borrowed funds secured by such rights. The article is devoted to defining of the conditions of recognition of rights to use land as an object of accounting. The possibility of representing of rights to use land in the system of all elements of accounting method was proved that provides complete, continuous and objective realization of accounting of rights to use land. The theoretical and methodological principles of accounting of rights to use land in structure of intangible assets of agricultural enterprises were revealed.

Keywords: intangible assets, right to permanent use of land, right to lease the objects of accounting, land relations, method of accounting.

Постановка проблеми. На сучасному етапі економічної реформи, досить вагомим питанням, яке потрібно вирішити, є формування ринку землі сільськогосподарського призначення. Різноманіття форм власності на землю і платність землекористування сьогодні створюють реальні передумови для введення земель до ринкового обороту, але це, в свою чергу, потребує ідентифікації земель сільськогосподарського призначення та прав користування ними в системі бухгалтерського обліку й виділення окремих показників землекористування у формах статистичної і фінансової звітності. Адже без взяття на баланс земель та прав користування ними неможливий ринковий оборот земельних ресурсів сільськогосподарського призначення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сьогодні, в умовах вичерпності природних ресурсів та формування ринку землі та загощення продовольчих проблем, питання ефективного землекористу-

вання й землеволодіння переросло у проблему пріоритетної соціально-економічної значущості. Серед видатних вчених, які зробили вагомий внесок у розвиток обліку земель сільськогосподарського призначення на різних історичних етапах, слід назвати Ф.Ф. Бутинець, В.М. Жук, Г.Г. Кірейцев, Я.П. Іщенко, С.М. Остапчук, В.М. Пархоменко, Н.М. Чебанова, М.Г. Чумаченко, В.В. Ясишена, О.Ф. Ярмолюк та інші. Але незважаючи на ґрунтовні дослідження, облік землі сільськогосподарського призначення як активу, облік прав на користування земельними ділянками в умовах реформування земельних відносин вимагають свого продовження: відпрацювання на практиці та поточного корегування наукою.

Метою статті є обґрунтування можливості розкриття прав користування земельними ділянками в системі всіх елементів методу бухгалтерського обліку, що забезпечує повне і безперервне, об'єктивне і системне облікове відображення таких прав.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах впровадження інноваційної стратегії розвитку агропромислового комплексу України, все більше уваги на підприємствах приділяють оптимізації структури довгострокових активів. Пріоритетним напрямком є збільшення частки нематеріальних активів у структурі необоротних активів аграрних підприємств. Адже використання нематеріальних активів в економічному обороті дає можливість сучасному підприємству змінити структуру свого виробничого капіталу.

В обліку та фінансовій звітності нематеріальні активи поділяють за кількома ознаками (рис. 1).

В аграрній сфері земельні ресурси є основним господарським засобом. Земля здавна була об'єктом кількісного обліку, про методику якого згадано в трактаті Л. Пачоллі «Про рахівництво і записи». Як відомо, базисом аграрного виробництва є землі сільськогосподарського призначення, які володіють специфічною якісною властивістю – родючістю ґрунту.

Сьогодні більшість вітчизняних сільськогосподарських підприємств використовують землі сільськогосподарського призначення як основний засіб. З розвитком ринкових відносин набули поширення різні види прав користування землею. Однією з причин цього стало обмеження прав приватної власності юридичних осіб

на земельні ділянки сільськогосподарського призначення, які залишились незамінним засобом аграрного виробництва. Тому виникла необхідність вартісної оцінки цих прав та відображення їх серед об'єктів бухгалтерського обліку.

Нині, як свідчать результати досліджень вітчизняних науковців, в Україні земельні ділянки та обмежені речові права на них суб'єктами господарювання реально не враховуються і не відображаються в бухгалтерських балансах, в результаті чого виникають хибні дані про майновий стан підприємств, їх інвестиційну привабливість, потенційну прибутковість [4, с. 39]. Така ситуація загострює проблему фінансової безпеки аграрних підприємств.

Відповідно до чинного законодавства України, об'єктами бухгалтерського обліку земельних відносин є (рис. 2):

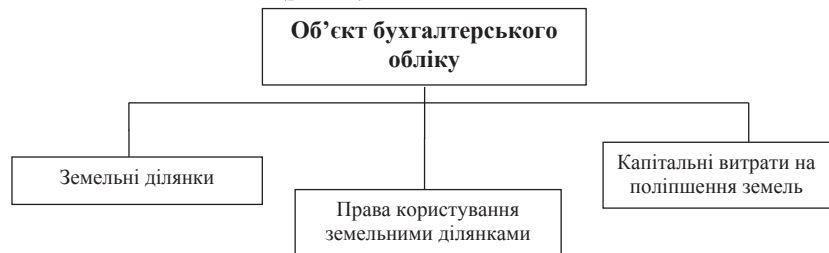


Рис. 2. Об'єкти обліку земельних відносин

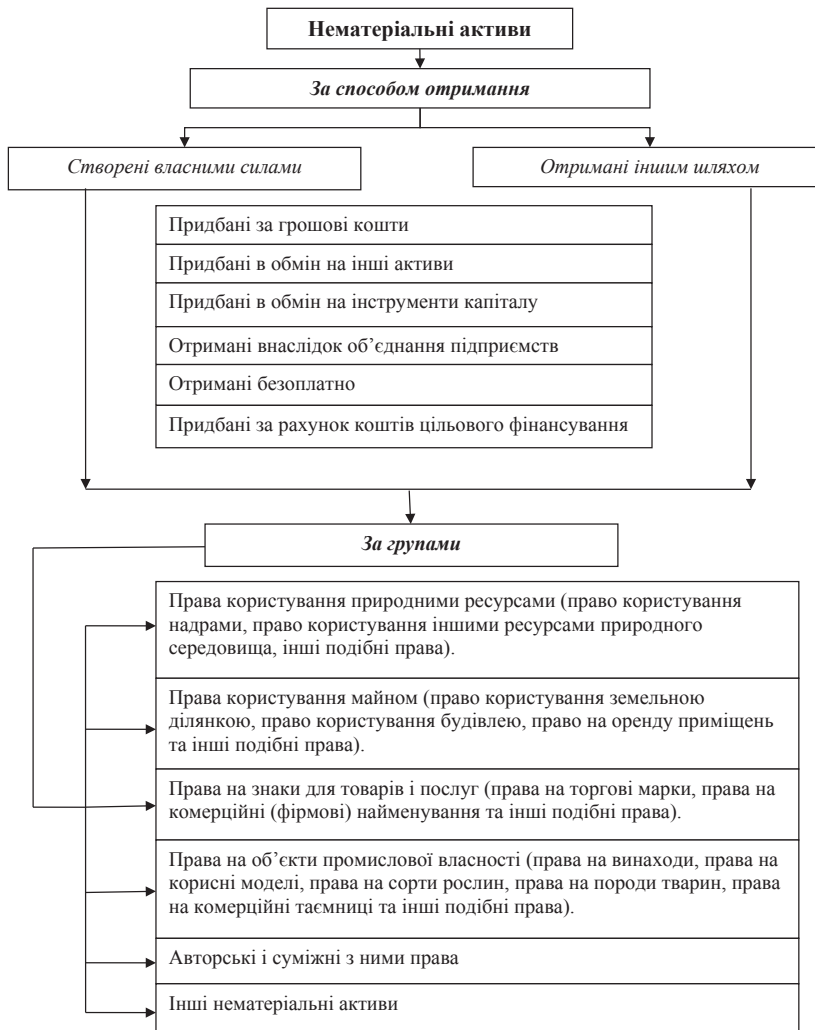


Рис. 1. Класифікація нематеріальних активів в обліку і звітності

Аграрні формування використовують землі сільськогосподарського призначення як основний засіб виробництва на правах постійного користування та оренди.

Відповідно до п. 1 ст. 92 Земельного кодексу право постійного користування земельною ділянкою – це право володіння і користування земельною ділянкою, яка перебуває у державній або комунальній власності, без встановлення строку користування [6].

Як зазначає І.В. Замула, право постійного користування не має вартості та не може бути достовірно оцінене, що унеможливує відображення його в бухгалтерському обліку. Тому в обліку необхідно відобразити не право, а земельну ділянку, яка знаходиться в постійному користуванні [5, с. 236].

Проте, відповідно до пункту 5 П(С) БО 8 «Нематеріальні активи» права користування земельними ділянками визнаються нематеріальним активом, облік яких ведеться на рахунку 122 «Права користування майном». Мініфіном України (Наказ № 1327 від 16.11.09) затверджено «Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку нематеріальних активів», якими передбачено порядок обліку прав користування земельною ділянкою, як окремого об'єкту бухгалтерського обліку [13]. На нашу думку, в бухгалтерському обліку доцільно відображати саме право користування як нематеріальний актив, адже юридично земельна ділянка належить

власнику та її тимчасово використовує суб'єкт господарювання на основі права, визначеного цивільно-правовою угодою між сторонами.

Аналізуючи останні зміни законодавства В.М. Жук наголошує: в Україні створюються правові передумови для масової постанови на баланси орендарів прав користування земельними ділянками сільськогосподарського призначення. Облік таких прав зоорганізовується, як облік нематеріальних активів [4, с. 42].

Проте сьогодні такий облік перебуває лише на стадії становлення. Оцінюючи практику здійснення обліку прав оренди земельних ділянок сільськогосподарського призначення, С.М. Остапчук звертає увагу на труднощі, пов'язані з оцінкою та амортизацією вартості таких прав, виходячи із впливу цих процесів на фінансовий результат діяльності приватних аграрних підприємств [10, с. 61]. Як наслідок, за свідченням результатів проведеного науковцем письмового анкетування бухгалтерів, права оренди, виходячи із відсутності чіткої і зрозумілої методики їх обліку в ринкових умовах, не знаходять належного відображення на балансах вітчизняних аграрних підприємств.

Відповідно до П(С)БО 8 нематеріальними є немонетарні активи, які:

- не мають матеріальної форми;
- можуть бути ідентифіковані;
- утримуються підприємством з метою використання протягом періоду більше одного року (або одного операційного циклу, якщо він перевищує один рік) для виробництва, постачання товарів або послуг, з адміністративною метою або для надання в оренду іншим особам [9].

Визначення нематеріального активу обумовлює його ідентифікацію, тобто можливість виділення його як окремого об'єкта обліку. За МСФЗ 38 для цього необхідно, щоб можливим було визначення конкретних майбутніх економічних вигід, які належать до цього об'єкта [7].

Здатність керівництва підприємства контролювати економічні вигоди звичайно обумовлена юридичними правами. Разом з тим, в МСФЗ 38 не вказано жорстких вимог до оформлення юридичних прав, більше того, наголошено, що контролювати майбутні економічні вигоди можна і якимось іншим способом.

З визначення поняття «нематеріальні активи» бачимо, МСФЗ 38 не передбачено критерій терміну «використання нематеріальних активів». При визначенні строку корисного використання нематеріального активу за МСФЗ 38 необхідно враховувати багато факторів, зокрема обмеження термінів юридичних прав на активи і можливість короткого строку використання для тих активів, які швидко реагують на технологічні зміни.

Критерії визнання нематеріальних активів у бухгалтерському обліку і звітності відповідно до МСФО 38 складаються з двох умов:

- наявності великої ймовірності отримання економічних вигід, пов'язаних з даним активом;
- можливості надійної оцінки активу. Визнання нематеріальних активів у бухгалтерському обліку можливе лише при одночасному виконанні зазначених умов.

При відсутності хоча б одного з них, витрати, пов'язані з придбанням нематеріальних активів, повинні враховуватися як витрати звітного періоду [7].

Зіставивши перераховані умови належності облікового об'єкта до нематеріальних активів за МСФЗ 38 та П(С)БО 8, можна зробити висновок про те, що їх регламентації рівноцінні. Обидва стандарти перед-

бачають необхідність ідентифікації об'єкта, відсутність його фізичної структури, здатність приносити економічні вигоди.

Разом з тим, у визначенні МСФЗ 38 та в вітчизняному стандарті (П(С)БО 8) відсутня вимога використання об'єкта для виробничих або управлінських потреб, а не для перепродажу, а також часовий критерій належності об'єкта до нематеріальних активів не передбачається.

Таким чином, права користування земельними ділянками виступають об'єктами бухгалтерського обліку в складі нематеріальних активів. Виключенням з цього правила є державні установи, які згідно з наказом Державного казначейства України «Про затвердження Інструкції з обліку основних засобів та інших необоротних активів бюджетних установ» та Положення про порядок бухгалтерського обліку окремих активів та операцій підприємств державного секторів економіки, облік земельних ділянок, права постійного користування на які підтверджені державними актами, ведуть в складі основних засобів на рахунку «Земельні ділянки».

Відповідно до ЗКУ (гл. 15, ст. 93), право оренди земельної ділянки – це засноване на договорі строкове платне володіння і користування земельною ділянкою, необхідною орендареві для провадження підприємницької та іншої діяльності [6]. Орендовані землі відображаються на балансі орендодавця.

Критеріями визнання права оренди земельної ділянки у складі нематеріальних активів є:

- можливість одержання майбутніх економічних вигід, пов'язаних з його використанням;
- його вартість може бути достовірно визначена.

Право оренди відповідає всім критеріям визнання нематеріальних активів, і землекористувач, набувши право користування земельною ділянкою за договором оренди, повинен поставити його на облік до складу нематеріальних активів у групу «Права користування майном» – рахунок 122 «Права користування майном» [9].

Право користування земельною ділянкою відображається у складі нематеріальних активів у групі «Права користування майном (право користування земельною ділянкою відповідно до земельного законодавства, право користування будівлею, право на оренду приміщень тощо)» за умови відповідності таким ознакам:

- довгостроковий характер договору оренди (більше 1 року);
- можливість відчуження права оренди чи емфітевзису;
- наявність достовірної оцінки [9].

На відміну від договору оренди, за яким орендар може лише нараховувати орендну плату та відображати її у складі витрат підприємства, за договором користування земельною ділянкою землекористувач набуває відчужуване право користування земельною ділянкою, яке відповідає критеріям визнання у складі нематеріальних активів.

Крім того, в П(С)БО 8 чітко визначено, що одним з видів нематеріальних активів є право користування земельною ділянкою відповідно до земельного законодавства [9]. Тому землекористувач, набувши цього права за договором, має поставити його на облік до складу нематеріальних активів у групу «Права користування майном» – рахунок 122 «Права користування майном».

Право користування земельною ділянкою оприбутковується на баланс за первісною вартістю. При придбанні таких прав первісна вартість складається

з ціни придбання, мита, непрямих податків, що не підлягають відшкодуванню, та інших витрат, безпосередньо пов'язаних з його придбанням та доведенням до стану, у якому він придатний для використання за призначенням. Отже, при первинному укладанні договору про право користування з власником земельної ділянки вартість права користування земельною ділянкою, що підлягає відображенню в обліку, складається з ринкової вартості отриманих прав на земельну ділянку та всіх витрат, пов'язаних з оформленням договору.

Як відомо, договір про право користування земельною ділянкою може передбачати як виплату фіксованої суми при його укладенні, так і періодичні виплати на користь власника, або ж поєднання цих двох платежів (фіксована сума при укладенні договору та періодичні платежі протягом договірного строку). Щоб уникнути невизначеності з вартістю, яка підлягає відображенню в бухгалтерському обліку, у договорі про право користування земельною ділянкою необхідно вказати договірну вартість цих прав користування, що передаються. Вартість може бути встановлена за домовленістю сторін або згідно з експертним висновком про ринкову вартість.

Відповідно до «Методики експертної грошової оцінки земельних ділянок», яку використовують незалежні оцінювачі при визначенні вартості прав користування, оцінка права оренди земельної ділянки або користування земельною ділянкою ґрунтується

на попередньому визначенні ринкової вартості земельної ділянки. Ринкова вартість права користування земельною ділянкою базується на рівні ринкових цін продажу таких прав для подібних земельних ділянок або ж визначається шляхом капіталізації додаткового доходу землекористувача, який він отримує від земельної ділянки за вирахуванням сум, що він сплачує власнику [8].

Як зазначалось вище, отримане право користування земельною ділянкою може бути відчужене, передане до статутного капіталу іншого підприємства, в заставу тощо. У цих випадках такою вартістю (яка підлягає відображенню в обліку) отриманих чи переданих прав користування є їх справедлива вартість, яка також визначається на основі ринкової вартості прав користування земельною ділянкою.

Відповідно до П(С)БО 8 на нематеріальні активи, щодо яких можна визначити строк корисного використання, здійснюється нарахування амортизації. Нематеріальні активи з невизначеним строком корисного використання амортизації не підлягають [7]. Отже, якщо договором встановлений строк, на який земельна ділянка передається у користування, він може розглядатися як строк корисного використання для цілей обліку, а отже, на такий об'єкт може нараховуватись амортизація у порядку, передбаченому П(С)БО 8 «Нематеріальні активи».

Метод амортизації нематеріального активу на підприємстві обирають самостійно, виходячи з умов отри-

Таблиця 1

Права користування землею можна охарактеризувати за ознаками методу бухгалтерського обліку

Елементи бухгалтерського обліку	Значення	
Документування	Спосіб первинного спостереження і відображення господарських операцій у первинних бухгалтерських документах.	Права користування землею мають документальне підтвердження, а саме: – право постійного користування на землю посвідчується державним актом на право постійного користування земельною ділянкою (ст. 126 Земельного кодексу України) [6]; – право оренди землі засвідчується договором оренди (ст. 6. Закону України «Про оренду землі») [11].
Інвентаризація	Метод підтвердження достовірності даних бухгалтерського обліку, який полягає у виявленні фактичної наявності і стану залишків майна підприємства шляхом їх описування, підрахунку і оцінювання та зіставлення отриманих даних з даними бухгалтерського обліку. Метою проведення інвентаризації є впорядкування облікових даних відповідно до фактичної наявності цінностей.	Інвентарний облік прав користування земельними ділянками ведеться в Інвентарній картці.
Оцінка	Спосіб грошового вимірювання об'єктів бухгалтерського обліку, сутність якого полягає в перерахунку натуральних та трудових характеристик об'єктів обліку у вартісні відповідно до встановлених пропорцій.	Методикою експертної грошової оцінки земельних ділянок передбачена необхідність визначення вартості права постійного користування земельними ділянками. Право користування земельною ділянкою, що підлягає відображенню в обліку, складається з ринкової вартості отриманих прав на земельну ділянку та всіх витрат, пов'язаних з оформленням договору.
Бухгалтерський рахунок	Спосіб систематичного спостереження, поточного групування та відображення інформації про стан та зміни в складі окремих об'єктів обліку (господарських засобів, джерел їх утворення та господарських процесів).	Права користування земельними ділянками визнаються нематеріальним активом, облік яких ведеться на рахунку 122 «Права користування майном» (ПСБО 8) [9].
Подвійний запис	Метод відображення кожної господарської операції одночасно за дебетом одного й кредитором іншого рахунку в одній і тій самій сумі.	Права користування земельними ділянками відображаються на рахунках бухгалтерського обліку як по дебету, так і по кредиту.
Бухгалтерський баланс	Метод узагальнення даних про майно суб'єкта господарювання за видами (складом і розміщенням) та джерелами утворення у грошовому вимірі на певну дату.	Нематеріальний актив відображається в балансі, якщо існує імовірність одержання майбутніх економічних вигод, пов'язаних з його використанням, та його вартість може бути достовірно визначена.

мання майбутніх економічних вигод. Якщо такі умови визначити неможливо, то амортизація нараховується з застосуванням прямолінійного методу. Розрахунок амортизації при застосуванні відповідних методів нарахування здійснюється згідно з П(С)БО 7 «Основні засоби». Суму нарахованої амортизації підприємства відображають збільшенням суми витрат підприємства і накопиченої амортизації нематеріальних активів.

Для вирішення завдань, що стоять перед бухгалтерським обліком прав користування землею як його об'єкту, виділимо шість основних прийомів формування облікової інформації, які разом утворюють метод бухгалтерського обліку: документація, інвентаризація, оцінка, бухгалтерські рахунки, подвійний запис, балансове узагальнення (табл. 1) [12].

Отже, права користування земельними ділянками виступають об'єктами бухгалтерського обліку в складі нематеріальних активів, відповідаючи всім критеріям визнання методу бухгалтерського обліку, і функціонують у взаємозв'язку один з одним. Спостереження за об'єктами бухгалтерського обліку реєструється в документах. Дані документів за допомогою оцінки перетворюються в єдину порівнянну інформаційну сукупність, яка знаходить відображення на рахунках бухгалтерського обліку за допомогою подвійного запису. Отримані дані на рахунках бухгалтерського обліку є основою для складання бухгалтерського балансу та інших форм звітності. Інвентаризація уточнює показники рахунків бухгалтерського обліку.

Висновки з проведеного дослідження. З наведеного вище можна зробити висновок, що права користування земельними ділянками виступають об'єктами бухгалтерського обліку в складі нематеріальних активів, відповідаючи всім критеріям визнання методу бухгалтерського обліку, що, в свою чергу, забезпечує повне і безперервне, об'єктивне і системне відображення прав користування землею.

Галузеві особливості сільськогосподарства та прагнення ввести землю в економічний оборот вимагають нових підходів до визначення та обліку прав користування землями сільськогосподарського призначення. Ми пропонуємо ідентифікувати в обліку права користування землями сільськогосподарського призначення як окремого об'єкту бухгалтерського обліку в складі нематеріальних активів. Це вимагає внесення змін до положень (стандартів) бухгалтерського обліку в частині уточнення переліку нематеріальних об'єктів, які стосуються прав на майно та порядку їх використання, що дасть змогу визнавати операції з речовими правами на землі сільськогосподарського призначення, що посвідчені державними актами не як товарні операції, а як операції із необоротними активами, що відповідає їх економіко-правовій суті.

Такий порядок обліку прав користування землями сільськогосподарського призначення, на нашу

думку, надасть можливість достовірно відображати фінансово-господарський стан підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Іщенко Я.П. Вдосконалення обліку земель сільськогосподарського призначення та оцінки прав користування земельними ділянками [Електронний ресурс] / Я.П. Іщенко, Т.В. Севериненко // Збірник наукових праць Вінницького національного аграрного університету. Серія: Економічні науки. – 2012. – Вип. 1(56). – Режим доступу : <http://vsau.vin.ua/card.php?id=6155>.
2. Ясишена В.В. Економічний зміст та класифікація нематеріальних активів для цілей бухгалтерського обліку [Електронний ресурс] / В.В. Ясишена // Ефективна економіка. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2227>.
3. Великий Ю.В. Порівняльний аналіз стандартів обліку нематеріальних активів в Україні та зарубіжних країнах [Електронний ресурс] / Ю.В. Великий, О.О. Ляховець // Ефективна економіка. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2157>.
4. Жук В.М. Пріоритетність обліково-фінансової складової у залученні земель сільськогосподарського призначення до економічного обороту / В.М. Жук // Збірник наукових праць Вінницького національного аграрного університету. – Вінниця : ВНАУ, 2012. – Вип. 1(56). – С. 37–47.
5. Замула І.В. Бухгалтерський облік екологічної діяльності у забезпеченні стійкого розвитку економіки : монографія / І.В. Замула. – Житомир : ЖДТУ, 2010. – 440 с.
6. Земельний кодекс України від 25.10.2001 р. № 2768-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://sfs.gov.ua/podatkovabaza-do-nabrannya-chinnosti-podatkovim-kodeksom/normativnopravova-baza/kodeksi-/print-59021.html>.
7. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 38 (МСБО 38) «Нематеріальні активи» : міжнародний документ від 01.01.2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_050.
8. Постанова Кабінету Міністрів України від 11.10.2002 р. № 1531 про експертну грошову оцінку земельних ділянок [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/1531-2002-p>.
9. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 8 «Нематеріальні активи» : положення Міністерства фінансів України від 18.10.1999 р. № 242 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0750-99>.
10. Остапчук С.М. Бухгалтерський облік використання земель сільськогосподарського призначення: сучасний стан та потенційні можливості його удосконалення / С.М. Остапчук // Облік і фінанси. – 2014 – № 2(64). – С. 56–65.
11. Про оренду землі: Закон України від 06.10.1998 р. № 161-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/161-14>.
12. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16.07.1999 р. № 996-XI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nibu.factor.ua/info/Zak_basa/Z996/.
13. Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 8 «Нематеріальні активи» : Наказ Міністерства фінансів України від 18.10.1999 р. № 242 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0750-99>.
14. Міжнародні стандарти фінансової звітності [Електронний ресурс] / Міністерство фінансів України. – Режим доступу : http://www.minfin.gov.ua/control/publish/article/main?art_id=92410&cat_id=92408.

УДК 657:65

Мартинюк М.А.
аспірант

Ужгородського національного університету

МЕТОДИКА АНАЛІЗУ БУХГАЛТЕРСЬКОГО БАЛАНСУ ЯК СКЛАДОВА АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ

У статті розглядається методика поетапної організації аналізу балансу підприємства з метою визначення вірогідності його банкрутства та розробки антикризових заходів у системі управління фінансами підприємства. Розглянуто принципи побудови аналітичного балансу та групування показників для цілей фінансового аналізу на підприємстві.

Ключові слова: баланс, агрегований баланс, аналіз фінансової стійкості, ліквідність, рентабельність, антикризове управління.

Мартинюк М.А. МЕТОДИКА АНАЛИЗА БУХГАЛТЕРСКОГО БАЛАНСА КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ

В статье рассматривается методика поэтапной организации анализа баланса предприятия с целью определения вероятности его банкротства и разработку антикризисных мер в системе управления финансами предприятия. Рассмотрены принципы построения аналитического баланса и группировка показателей для целей финансового анализа на предприятии.

Ключевые слова: баланс, агрегированный баланс, анализ финансовой устойчивости, ликвидность, рентабельность, антикризисное управление.

Martyniuk M.A. METHOD OF ANALYSIS AS A COMPONENT BALANCE SHEET OF ANTI-CRISIS MANAGEMENT IN THE ENTERPRISE

In the article the method of gradual balance sheet of the analysis is observed and the probability of bankruptcy and its development of anti-crisis measures in the financial management system of the company are determined. Principles of construction of an analytical balance and grouping of indicators for the purposes of the financial analysis of the company are overviewed.

Keywords: balance, aggregate balance sheet analysis of financial stability, liquidity, profitability, crisis management.

Постановка проблеми. Процес управління фінансовими і матеріальними потоками підприємства в складних умовах сучасної ринкової економіки вимагає створення гнучкої системи прийняття рішень. Основою такої системи є комплексна оцінка фінансового стану на основі балансу, що визначає його рівень, дозволяє дослідити динаміку комплексних показників, порівняти їх з аналогічними показниками інших підприємств і розробити заходи з поліпшення фінансового стану.

Проблема розробки заходів комплексної оцінки фінансового стану на основі балансу, спрямованої на врахування зовнішніх і внутрішніх факторів, що впливають на здійснення фінансово-господарської діяльності на основі дослідження показників балансу, є найбільш складною при адаптації підприємства до ринкових умов.

У процесі дослідження використані такі методи: логічний аналіз для вивчення існуючих у теорії та на практиці методів аналізу балансу; порівняльний і дедуктивний аналіз – для порівняння показників фінансового стану і виявлення індикаторів причин незадовільного фінансового стану об'єкта.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми методики складання балансу, його форми та змісту розроблялися в роботах багатьох вчених, таких як В.Д. Белов, Р.Я. Вейцман, М.С. Лунський, О.П. Рудановський, І.П. Руссіян, І.Ф. Шер. Ці дослідники розглядали баланс як головну основу бухгалтерського обліку.

Теоретичні доробки щодо проблем балансу як частини методу бухгалтерського обліку велися низкою українських вчених, серед яких, зокрема, Л.В. Чижевська, Й.Я. Даньків, В.В. Сопко, Ф.Ф. Бутинець, В.П. Солдатов, Ю.А. Кузьмінський, О.А. Дубінін, М.Я. Остап'юк, М.В. Кужельний. Не залишилася значена проблематика і за поза увагою російських вчених: Н.О. Сергеевої, Бреславцевої, В.А. Кузьменко, Я.В. Соколова та інших.

Низка науковців розглядали особливості аналізу балансу в комплексі методики досліджень фінансового стану підприємства. Зокрема, визначення сутності фінансової стійкості підприємства та факторів, які впливають на неї, досліджено у роботах Л.В. Донцової, Д.Б. Базаржанова, Н.А. Нікіфорової.

Дослідженням сутності та складових поняття фінансової стійкості займалися Ю.С. Цал-Цалко, В.І. Танін, Л.А. Лахтіонова, Т.Ф. Азаренков, В.В. Бочаров, Т.Т. Хмеленко, З.Ф. Петряєва. Пошуком та розробкою найбільш ефективних методик визначення фінансового стану підприємства свої праці присвятили Р.С. Сайфулін і А.Д. Шеремет. Вивченням та розробкою більш досконалої методики аналізу фінансової стійкості у контексті визначення вірогідності банкрутства підприємства присвячені наукові пошуки В.О. Мец, В.І. Стражева, Є.В. Мних, Г.В. Савицької, О.М. Галенко.

Не дивлячись на вказані праці, в більшості наукових доробків питання аналізу балансу та визначення фінансової стійкості підприємства досліджується окремо, в результаті чого важко максимально об'єктивно оцінити реальний фінансовий стан підприємства, а проведення діагностики вірогідності банкрутства потребує окремих розрахунків.

Постановка завдання. Нині економічні проблеми в державі та складні умови господарювання, на жаль, стають причиною погіршення фінансового стану і часто навіть банкрутства підприємств. Для того щоб вижити, сучасні підприємства повинні гнучко пристосовуватися до поточних ринкових умов, чутливо реагувати на будь-які зміни на ринку і постійно перебувати у пошуку більш ефективних методів управління підприємством.

Принципово нові методи оцінки фінансового стану підприємства сприяють більшої ефективності антикризових заходів і дають можливість приймати більш ефективні та виважені управлінські рішення. Одне із головних місць у розробленні антикризових

заходів займають розрахунки фінансового аналізу, в якому найбільш важливою є оцінка та аналіз показників балансу підприємства. Саме тому є нагальною потреба у дослідженні діючих методик аналізу балансу, удосконалення їх з метою розробки антикризових заходів та попередження банкрутства підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Бухгалтерський баланс – це джерело оперативної інформації про фінансовий стан підприємства і його аналіз можна проводити або по загальному бухгалтерському балансу або спеціальному аналітичному агрегованому балансу.

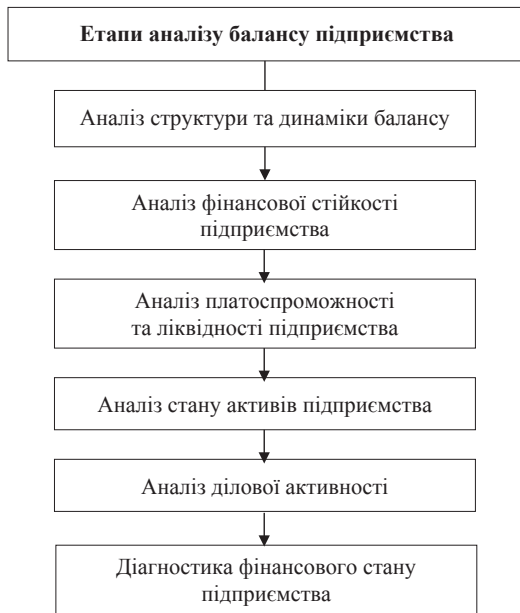


Рис. 1. Поетапне планування аналізу балансу підприємства

Джерело: побудовано автором

норму балансу. Для того, щоб більш об'єктивно оцінити ліквідність статей балансу, його аналіз варто поділити на декілька етапів. У першу чергу в процесі дослідження динаміки статей балансу визначаються найбільш значущі групи статей, а отримані результати порівнюються із динамікою виручки від продажу (реалізації) товарів (послуг) [9, с. 36].

Для ефективної оцінки фінансового стану підприємства аналіз балансу доцільно розділити на такі етапи (рис. 1).

У процесі аналізу бухгалтерської звітності досліджуються усі її форми, включаючи примітки, пояснювальну записку та загальний аудиторський висновок.

Основна мета аналізу бухгалтерського чи аналітичного балансу – це виявити «слабкі» статті і простежити їх динаміку. Наявність «вузьких» місць буде свідчити в першу чергу про неефективну роботу підприємства у досліджуваному періоді і про поганий фінансовий стан, який утворився в результаті незадовільної роботи. Про наявність вказаних проблем будуть свідчити кредиторська заборгованість, прострочені позики, непокриті збитки і т.д.) [10, с. 134].

Зазначені проблеми вказують на наявність серйозних недоліків у роботі підприємства, які у разі повторення протягом декількох звітних періодів можуть сильно погіршити фінансовий стан підприємства. Про помилки в управлінні підприємством можуть свідчити штрафи, стягнені з підприємства, неустойки, пені, прострочена дебіторська заборгованість, негативний грошовий стан та заборгованість, списана на фінансовий результат.

Як вже зазначалося, аналізувати статті можна по загальному бухгалтерському або по спеціальному агрегованому балансу. Для більшої ефективності аналізу агрегований баланс рекомендується структурувати таким чином (табл. 1) [8, с. 502].

Рядки структуровані таким чином, щоб більш ефективно оцінити групи статей, але агрегований баланс побудований на балансі активів та пасивів.

Таблиця 1

Приклад побудови аналітичного агрегованого балансу ПАТ «СВЕМОН-ЗАХІД» станом на 2013 рік (за новою формою балансу [1])

	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду	Відхилення абсолютне	Відхилення відносне, %
Активи				
1. Гроші та їх еквіваленти + Поточні фінансові інвестиції (код рядка 1165 + 1160)	24	13	-11	-45,8
2. Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги + Інша поточна дебіторська заборгованість (код рядка 1125 + 1155)	1552	2113	561	36,15
3. Запаси та витрати майбутніх періодів (код рядка 1100 + 1170)	2693	4729	2036	75,6
Всього оборотних засобів (рядок 1195)	26193	28728	2535	9,7
4. Необоротні активи + необоротні активи утримувані для продажу та групи вибуття (1095 + 1200)	10293	9147	-1146	-11,13
Всього активів (код рядка 1300)	36486	37875	1389	3,8
Пасиви				
1. Поточні зобов'язання і забезпечення + Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття (код рядка 1695 + 1700)	6377	8706	2329	36,5
2. Короткострокові кредити банків (1600)	0	98	-98	-
3. Всього поточні зобов'язання (код рядка з 1600 по 1630)	5544	5165	-379	-6,8
4. Довгострокові зобов'язання і забезпечення (підсумок 1595)	278	229	-48	-17,63
5. Власний капітал (підсумок 1495)	29831	28940	-891	-2,98
Всього пасивів (код рядка 1900)	36486	37875	1389	3,81

На першому етапі дослідження показників вивчаються структура та динаміка балансу. У процесі аналізу зіставляються та розраховуються темпи росту найбільш важливих груп статей балансу, отримані результати розрахунків порівнюються із динамікою доходу від продаж. На цьому етапі доцільно провести вертикальний аналіз статей балансу, в процесі якого необхідно виявити структурне зростання та питому вагу груп статей активу та пасиву балансу підприємства.

Баланс буде вважатися «здоровим», якщо він відповідає низці таких критеріїв:

- грошові кошти та їх еквіваленти зростають у кінці періоду по відношенню до початку звітного періоду, швидкість їх зростання більша, ніж рівень інфляції, але не більше, ніж темпи зростання виручки;
- оборотні активи демонструють позитивну динаміку зростання у рівних умовах по відношенню до темпів зростання необоротних активів та поточних зобов'язань;
- обсяг та динаміка зростання довгострокових джерел фінансування (довгострокового позикового та власного капіталу) вище відповідних показників по необоротним активам;
- частина власного капіталу в грошових коштах балансу не повинна перевищувати показник 50%;
- кредиторська та дебіторська заборгованість повинна відповідати за обсягом одна одній;
- позитивним показником також є відсутність у балансі непокритих збитків [7, с. 88].

Аналізуючи зазначені показники, необхідно пам'ятати, що, якщо протягом звітного періоду відбулися зміни у методології обліку на підприємстві, в податковому законодавстві, а також вносилися корективи до облікової політики підприємства. Це обов'язково враховувати при дослідженні балансу.

Показники фінансової стійкості існують двох типів: абсолютні та відносні. Абсолютні показники характеризуються наявністю чистих активів, а також наявністю чистого оборотного капіталу та власних оборотних коштів. Відносні показники – це позитивні коефіцієнти фінансової структури капіталу [5, с. 127].

Головні показники, які використовуються у процесі аналізу фінансової стійкості, можуть бути представлені таким чином (рис. 2).



Рис. 2. Система показників для цілей аналізу фінансової стійкості підприємства

Джерело: побудовано автором

Динаміка власного оборотного капіталу свідчить про те, наскільки підприємство забезпечено власними коштами. Рівень чистого оборотного капіталу розраховується як різниця між оборотними активами підприємства та короткостроковими зобов'язаннями.

Необхідно зазначити, що якщо чистий оборотний капітал перевищує оптимальний рівень, то це свідчить про неефективну управлінську політику щодо використання ресурсів на підприємстві. Недостатність чистого оборотного капіталу свідчить про те, що підприємство не має можливості вчасно погасити короткострокові зобов'язання, що в майбутньому стає загрозою банкрутства.

Забезпеченість чистими активами вказує на платоспроможність підприємства щодо виконання власних зобов'язань. Сума чистих активів розраховується за даними балансу за звітний період і дозволяє прослідкувати за динамікою розвитку підприємства.

Коефіцієнт фінансової незалежності або автономії – це показник частки вкладень у власний капітал із загальних вкладень підприємства, який розраховується відношенням власного капіталу до підсумку балансу. Цей показник свідчить про рівень незалежності підприємства від зовнішніх фінансових джерел. Значення повинно бути вище 0,5.

Коефіцієнт фінансової залежності – це показник зворотний показнику фінансової автономії. Його нормативне значення – більше 2. Якщо показник має тенденцію до зменшення, це вважається позитивним явищем [9, с. 39-40].

Забезпеченість власними засобами вираховується як співвідношення власних оборотних засобів до вартості запасів підприємства. Норма – більше 0,1, яка свідчить про забезпеченість власними оборотними засобами, необхідними для фінансової стійкості підприємства.

Показник маневреності – це співвідношення власних оборотних засобів до загального капіталу. Рівень норми – більше 0,5, який вказує на те, яка частка власних засобів вкладається у найбільш динамічні активи.

На наступній стадії аналізу балансу вивчається ліквідність статей балансу та платоспроможність підприємства. Ліквідність передбачає наявність оборотних засобів для покриття короткострокових зобов'язань. Ліквідність – найбільш критичний показник платоспроможності підприємства. Методи аналізу ліквідності можуть бути різними, у розрахунок коефіцієнтів беруться групи оборотних активів, які характеризуються різним ступенем ліквідності.

Аналіз ліквідності балансу дає досить повне уявлення про фінансовий стан підприємства з точки зору можливостей своєчасного здійснення ним розрахунків.

Аналіз ліквідності балансу здійснюється шляхом порівняння засобів по активу, що згруповані за ступенем їх ліквідності і розміщені в порядку зменшення ліквідності, з зобов'язаннями по пасиву, що згруповані за термінам їх погашення і розташовані в порядку зростання термінів.

Для визначення ліквідності балансу необхідно порівняти підсумки наведених груп по активу і пасиву.

Сучасний фінансовий аналіз в Україні має деякі відмінності від аналізу фінансово-господарської діяльності за кордоном. Це зумовлено тим, що формування ринкових відносин в Україні, на відміну від країн Заходу, розпочалося значно пізніше. В Україні на сучасному етапі відбулася трансформація системи бухгалтерського обліку, що призвело до необхідності аналізу об'єктивності та доцільності показників за

сучасних умов. Тобто виникла необхідність в перегляді методики обчислення показників фінансового стану підприємства. З вищевикладеного виходить, що використання кожного з наведених показників для аналізу фінансової стійкості підприємств України буде некоректним. Це пов'язано з тим, що економіка зараз перебуває у стадії розвитку і становлення, економічні умови у нас інші, і кожна галузь має свої особливості.

Далі доцільно проводити аналіз стану активів підприємства. На основі даних балансу проводиться дослідження складу, структури та ефективності використання оборотних та необоротних активів. Стан активів характеризують рентабельність та оборотність активів. Для більш об'єктивного аналізу необоротних активів доцільно включати аналіз стану та використання основних засобів.

Аналіз ділової активності підприємства проводиться за рівнем ефективності використання ресурсів (фондовіддача, рентабельність, продуктивність праці, тощо). Найбільш вагомими – коефіцієнти оборотності капіталу та активів [10, с. 145].

Заключний етап аналізу балансу – діагностика фінансового стану підприємства. Найчастіше фінансовий стан визначається методом оцінки можливості відновлення платоспроможності та використання дискримінаційних математичних моделей вірогідності банкрутства. Для цього розраховуються коефіцієнт поточної ліквідності та коефіцієнт забезпеченості оборотними засобами.

При виявленні негативних тенденцій у показниках балансу та отриманні критичних значень при побудованні моделей вірогідності банкрутства, підприємство повинно оперативно реагувати та розробляти арсенал антикризових заходів для покращання фінансового стану підприємства. Регулярний аналіз балансу та розробка антикризових рекомендацій повинні проводитися у комплексі.

Для суттєвого покращання фінансового стану пропонується низка фінансово-економічних інструментів, які здатні оперативно впливати на покращання фінансових показників підприємства. Такими інструментами є:

- скорочення витрат виробництва;
- жорсткий контроль за усіма видами витрат за центрами відповідальності;
- оптимізація податкової бази;
- інкасація дебіторської заборгованості;
- оптимізація руху грошових потоків;
- впровадження принципово нових форм розрахунків з контрагентами.

Список антикризових інструментів є, зрозуміло, далеко не вичерпним, адже кожне підприємство розробляє антикризові заходи, виходячи із власних показників балансу та іншої звітності [4, с. 259].

Моделі виходу із кризового становища підприємства можуть включати такі кроки:

1. Побудовання моделі вірогідності банкрутства дає можливість дати підґрунтя для розробки рекомендацій подальшої роботи підприємства.
2. Постанова дерева цілей та завдань антикризового управління, головною метою повинна стати фінансова стабілізація.
3. Визначення центрів відповідальності за впровадження антикризових процедур.
4. Виявлення часового потенціалу. Тобто визначення часу, який є у підприємства до порушення процесу банкрутства.

5. Аналіз існуючих ресурсів підприємства та залучення нових ресурсів для впровадження антикризових заходів.

6. Розробка програми антикризових заходів та її реалізація і контроль.

7. Створення системи профілактичних заходів, які будуть запобігати появі нової фінансової кризи на підприємстві.

Ці кроки допоможуть підприємству подолати кризові явища, але доцільним завжди є створення цілісної системи всередині підприємства, яка буде поєднувати в собі аналітичні функції та на основі дослідження даних звітності підприємства розробляти антикризові заходи, які будуть запобігати появі кризових явищ у роботі підприємства.

Висновки з проведеного дослідження. Головною складовою антикризового управління підприємством з метою запобігання його банкрутства є ґрунтовний аналіз показників балансу у звітному періоді. Аналіз балансу доцільно проводити поетапно, групуючи показники таким чином, щоб найбільш об'єктивно визначити вірогідність банкрутства підприємства. Аналіз отриманих показників та коефіцієнтів дозволяє оцінити результативність роботи підприємства протягом певного циклу та побудувати модель вірогідності банкрутства, яка дозволить розробити низку антикризових заходів для покращання фінансового стану підприємства.

Конструктивний підхід для оздоровлення підприємства передбачає комплексну взаємодію аналітичного та стратегічного підрозділів, які повинні оперативно розробляти антикризові заходи з урахуванням результатів аналізу балансу.

Таким чином, щоб система антикризового управління була ефективною та дієвою, система аналізу показників балансу потребує ретельного опрацювання теоретичних положень та структурних елементів її методології.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності». Затверджене наказом Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. № 73 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://buhgalter911.com/Res/NPSBO/NPSBO1.aspx>.
2. Галенко О.М. Зміст та поняття аналізу фінансового стану при банкрутстві та санації / О.М. Галенко, Г.В. Булкот // Формування ринкових відносин в Україні: зб. наук. праць. – К., 2007. – Вип. 7. – С. 57-60.
3. Галенко О.М. Аналіз та класифікація факторів, які впливають на зміну фінансового стану підприємства / О.М. Галенко // Становлення та розвиток обліку, контролю і аналізу в Україні. Тези Міжнародної наукової конференції 16-17 березня 2006 р. – К.: КНЕУ, 2006. – С. 54-59.
4. Гаркуша Н.М. Моделі і методи прийняття рішень в аналізі та аудиті / Гаркуша Н.М., Цуканова О.В., Горшанська О.О. – К.: Знання, 2011. – 582 с.
5. Данілов О.Д., Паєнко Т.В. Фінанси підприємств у запитанні і відповідях. – К.: ЦУЛ, 2011. – 256 с.
6. Данильчук І.В. Сутність фінансового стану підприємства та пошук управлінських рішень щодо забезпечення його ефективності // Економічний вісник університету: збірник наукових праць. – 2011. – № 17/2. – С. 105-108.
7. Попович П.Я. Економічний аналіз діяльності суб'єктів господарювання. – Тернопіль: Економічна думка, 2009. – 227 с.
8. Садовська І.Б. Бухгалтерський облік / І.Б. Садовська, Т.В. Божидарнік, К.С. Нагірська. – К.: Центр учбової літератури, 2013. – 688 с.
9. Тігова Т.М., Селіверстова Л.С., Процюк Т.Б. Аналіз фінансової звітності. – К.: Центр навчальної літератури, 2012. – 268 с.
10. Шелудько В.М. Фінансовий менеджмент. – К.: Знання, 2006. – 439 с.

УДК 657.1:005.591.45

Момот В.М.

*кандидат технічних наук,
доцент кафедри менеджменту
Національного аерокосмічного університету імені М.Є. Жуковського
«Харківський авіаційний інститут»*

Смоляк О.О.

*студентка
Національного аерокосмічного університету імені М.Є. Жуковського
«Харківський авіаційний інститут»*

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ АУТСОРСИНГ ЯК МЕТОД АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ

У статті розглянутий аутсорсинг бухгалтерії як один з методів антикризового управління. Визначено переваги і недоліки обраного методу. Розроблений алгоритм вибору аутсорсингового партнера і обґрунтовано критерії переходу на бухгалтерський аутсорсинг. Також наведено приклад застосування методу рейтингових оцінок при виборі фірми-аутсорсера.

Ключові слова: аутсорсинг, бухгалтерський аутсорсинг, алгоритм, критерії переходу на аутсорсинг, рейтингові оцінки.

Момот В.М., Смоляк О.О. БУХГАЛТЕРСКИЙ АУТСОРСИНГ КАК МЕТОД АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ

В статье рассмотрен аутсорсинг бухгалтерии как один из методов антикризисного управления. Определены преимущества и недостатки выбранного метода. Разработан алгоритм выбора аутсорсингового партнера и обоснованы критерии перехода на бухгалтерский аутсорсинг. Также приведен пример применения метода рейтинговых оценок при выборе фирмы-аутсорсера.

Ключевые слова: аутсорсинг, бухгалтерский аутсорсинг, алгоритм, критерии перехода на аутсорсинг, рейтинговые оценки.

Momot V.M, Smoljak A.O. ACCOUNTING OUTSOURCING AS A METHOD OF CRISIS MANAGEMENT

In the article accounting outsourcing is considered as one of methods of crisis management. Advantages and disadvantages of the chosen method are certain. The algorithm selecting an outsourcing partner is worked out and the criteria of passing are reasonable outsourcing book-keeping. As an example of the method of ratings when choosing a company-outsourcer.

Keywords: outsourcing, outsourcing бухгалтерский algorithm criteria transition to outsourcing, ratings.

Постанова проблеми. У сучасній економічній літературі багато статей та публікацій присвячено питанню антикризового менеджменту, його методам та інструментам. Одним із найактуальніших та новіших методів антикризового управління є бухгалтерський аутсорсинг.

Актуальність теми дослідження визначена тим, що на сучасному етапі розвитку вітчизняної економіки існує велика загроза кризових явищ. Виникнення і досить широке поширення аутсорсингу на Заході можна розглядати не тільки як реакцію на ускладнення умов функціонування бізнесу, але і як елемент ефективного управління процесом внутрішньоорганізаційних змін підприємств. Серед промислових підприємств України аутсорсинг, і бухгалтерський аутсорсинг у тому числі, не знайшов поки належного застосування. А питання, чи вдаватися до цього методу, залишається відкритим.

Аналіз основних досліджень. Дослідження теоретичних і методичних аспектів управління процесом аутсорсингу знайшли відображення у роботах вітчизняних і зарубіжних вчених та фахівців Б.А. Анікіна, Т.А. Родкіна, А.А. Мхитаряна, Д.В. Михайлова, С.О. Календжяна, А.П. Слоуна, Г. Мінса, Р.М. Монзака, Дж.Б. Хейвуда, Д. Шнайдера та інших авторів [1; 2; 3; 4]. У цих роботах багато матеріалу присвячено розгляду переваг аутсорсингу та його варіантам проведення, але нічого не сказано про те, як саме обрати той чи інший вид аутсорсингу та за якими критеріями обрати компанію-аутсорсера.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати алгоритм вибору форми проведення бухгалтерського обліку в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аутсорсинг – це оптимізація діяльності та зменшення витрат підприємства чи організації на базі концентрації на основних сферах діяльності і передачі вто-

ринних або непрофільних функцій стороннім виконавцям. За думкою Дж. Хейвуда, аутсорсинг означає «переведення внутрішнього підрозділу або підрозділів підприємств і всіх пов'язаних із ним активів в організацію постачальника послуг, що пропонує надати певну послугу протягом певного часу за домовленою ціною» [3, ст. 40].

Мовою бізнесу аутсорсинг можна визначити також як делегування певних функцій стороннім організаціям, що спеціалізуються на відповідних видах переважно управлінської діяльності. Мета такого перенесення – підвищити продуктивність праці і знизити собівартість продукції головним чином за рахунок більш низької ціни праці [5]. Застосування аутсорсингу полягає в тому, що деякі функції, які не є пріоритетними, але необхідні для нормальної роботи підприємства, доручаються стороннім організаціям. Таким чином, можна оптимізувати бізнес за рахунок економії коштів на поточні операційні витрати і зосередження ресурсів на високій якості пропонованих товарів і послуг, що надаються.

Золоте правило аутсорсингу: «Аутсорсинг повинен приносити економію в самому широкому сенсі цього слова». Для когось найважливішим поштовхом до застосування нової моделі організації бізнесу може стати потреба у зниженні витрат, а для іншого – економія часу або сил, вивільнення додаткових виробничих ресурсів.

Бухгалтерський аутсорсинг є формою взаємодії, при якій зовнішня компанія включається в робочі бізнес-процеси компанії-замовника як цілісний функціональний підрозділ, залишаючись при цьому організаційно і юридично самостійною. У великих територіально розподілених холдингах та промислових підприємств основними причинами використання аутсорсингу бухгалтерського обліку є :

1. Скорочення витрат на ведення бухгалтерського обліку.

2. Підвищення якості даних.

3. Спрощення інтеграції при злитті / придбанні підприємств.

4. Концентрація управлінських зусиль на основній діяльності.

Відпадає необхідність утримувати свій бухгалтерський відділ, а це означає, що підприємство позбавляється від витрат на організацію робочих місць, оплату праці, лікарняних, відпускних, витратних матеріалів, які необхідні бухгалтеру в роботі (бланки, програмні продукти, навчальна література, курси підвищення кваліфікації тощо). Плюс бухгалтерський аутсорсинг часто пропонують фірми з комплексом бухгалтерських, аудиторських та юридичних послуг, тому замовник при необхідності може також отримати консультацію аудитора та юридичну допомогу.

Ще одна важлива конкурентна перевага бухгалтерського аутсорсингу – комплексний підхід до обслуговування клієнтів. Це дає можливість замовнику (тобто керівництву підприємства) приймати збалансовані і правильні рішення. Виконавець не займається ухиленням від сплати податків, а пропонує оптимальне податкове рішення, враховуючи специфіку кожної компанії-клієнта. У бухгалтерів аутсорсингової фірми відсутня зацікавленість, що виключає можливі шахрайства та махінації. Замовник завжди проінформований про виникаючі негативні наслідки при проведенні будь-якої господарської операції [6].

Нарівні з перевагами існують і ризики. Аутсорсинг фінансових функцій, пов'язаних з керуванням фінансами, обліком і звітністю підприємства має на увазі доступ аутсорсера до відомостей і документів, які можуть представляти комерційну таємницю. За словами експертів, керівництво більш охоче присвячує штатного бухгалтера в усі фінансові подробиці та конфіденційну інформацію. Але усі моменти, пов'язані з контролем і конфіденційністю, просто потрібно прописати в договорі з аутсорсинговою фірмою.

Згідно із ЗУ «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність України», менеджмент підприємств самостійно може обирати форму організації ведення бухгалтерського обліку [7, ст. 8, п. 5]. Існують такі варіанти:

1. Власний (штатний) бухгалтер.

2. Покладання обов'язків ведення обліку на директора.

3. Залучення позаштатного спеціаліста або компанії.

Керівництво самостійно приймає рішення щодо вибору форми ведення бух обліку. Чітких рекомендацій не існує, тому спробуємо надати алгоритм, за яких умов і як підприємство може вдатися до зазначених варіантів аутсорсингу.

Щоб зрозуміти, чи потрібен підприємству аутсорсинг, треба проаналізувати поточний стан справ підприємства. По-перше, провести аналіз його фінансового становища, його місця на ринку; виявити проблеми розвитку бізнесу; позначити функції або завдання, які можна або потрібно оптимізувати, і визначити їх прогностичний обсяг.

По-друге, зрозуміти, що більш вигідно – аутсорсинг або ведення обліку «вільним» найманим спеціалістом. Знаючи, у скільки підприємству обходиться утримання відділу бухгалтерії, знаючи плановану навантаження на цей відділ і його функціонал, можна вибрати кількох аутсорсерів, і попросити їх приблизно поррахувати, у скільки вам обійдуться їхні послуги.

Сутність ведення обліку найманим позаштатним бухгалтером полягає у тому, що він може мати сумнівну компетенцію та досвід, найчастіше він просто не вникає у специфіку діяльності підприємства. Також відсутня реальна можливість контролю за діями такого спеціаліста, що може привести до штрафних санкцій.

На відміну від нього, бухгалтерський аутсорсинг – це така форма взаємодії, при якій фірма-аутсорсер повністю включається у всі робочі процеси замовника і функціонує як його бухгалтерське підрозділ, але при цьому між ними зберігається юридична незалежність. Спеціалізована компанія, на відміну від бухгалтера або відділу бухгалтерії, має можливість укласти договір професійної відповідальності й надати цивільно-правові гарантії відшкодування збитку в грошовій формі на відміну від співробітника – фізичної особи або внутрішнього підрозділу компанії.

Клієнти часто порівнюють ціни, виставлені компанією за послуги аутсорсинга, з окладом головного бухгалтера на місяць і на підставі цього ухвалюють розв'язок чи коштує передавати бухгалтерію на аутсорсинг чи ні, зважаючи, що аутсорсинг бухгалтерії завжди повинен бути дешевше. Але порівнювати вартість аутсорсингових послуг з окладом головного бухгалтера занадто поверхово й не правильно. У вартість аутсорсинга точно так само входить не тільки заробітна плата фахівця, але й витрати на податки, устаткування робочого місця, добір персоналу й навчання і т.д. – усі ці витрати перекладаються на початальника послуг у випадку укладання договору на аутсорсинг функцій бухгалтерії. Але ціна послуг фірми-аутсорсера нижче на 40-60%, ніж співробітни-

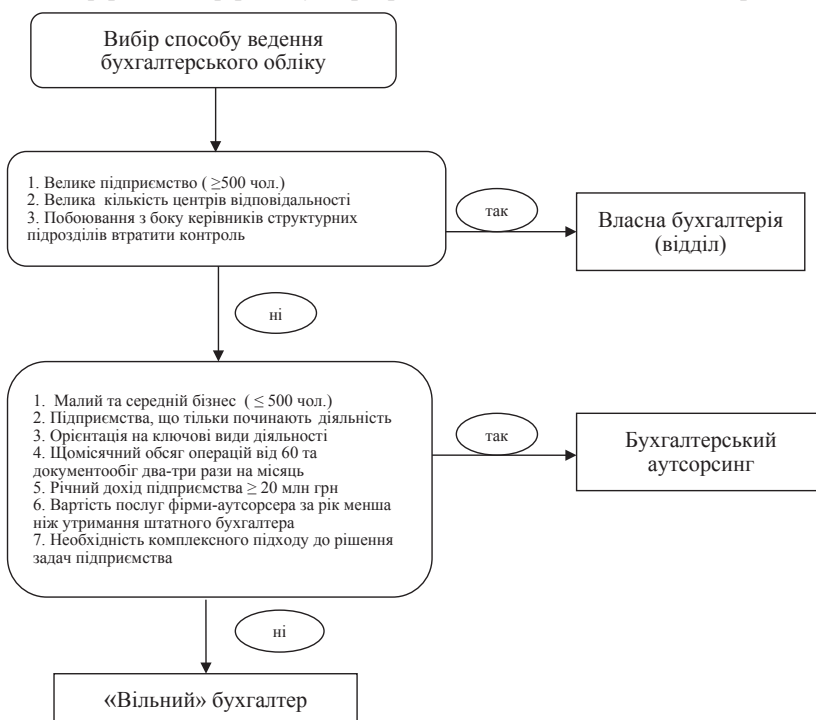


Рис. 1. Алгоритм вибору форми ведення бухгалтерського обліку

ка у штаті. За рахунок ведення декількох компаній і більш повного завантаження витрати на ведення однієї компанії як мінімум, у два рази менше витрат на створення власної бухгалтерської служби. На основі наведених міркувань можна запропонувати наступний алгоритм вибору форми ведення бухгалтерського обліку (рис. 1).

Важливим питанням для підприємства постає вибір аутсорсингової компанії. Існують два варіанти бухгалтерського аутсорсингу:

Стандартний – ведення бухгалтерського обліку та складання звітності на основі наданих клієнтом первинних документів.

Розширений – повний супровід клієнта: оформлення первинних документів, складання та здавання звітів, ведення бухгалтерського та податкового обліку, оформлення внутрішніх документів

Перший вид – процесинговий аутсорсинг (стандартний), при якому співробітники бухгалтерської компанії обробляють документи, які їм надає клієнт, і, не проводячи аналізу правильності відповідності зазначених у цих документах інформації, здійснюють проводку.

На підставі результатів даної роботи відбувається складання податкових і бухгалтерських звітних документів. При такому вигляді не відбувається перевірки порівнянності наданих документів, а також відсутній аналіз цих документів. Його перевагами вважається приваблива ціна, і в разі, коли обсяги господарської діяльності у компанії невеликі, такий аутсорсинг повністю себе виправдовує. У той же час варто враховувати, що проблеми з аутсорсером можуть виникнути при виявленні нестижовок в процесі проведення податкових перевірок. Клієнт найчастіше не може передбачити, як буде розбудовуватися його бізнес із часом і який обсяг навантаження на бухгалтерію із цього піде. Оскільки працезатрати на аутсорсинг бухгалтерії залежать, у тому числі, від кількості й типу документів, можливі виникнення деяких складностей у взаєминах клієнт-аутсорсер у процесі обслуговування у випадку різкої зміни обсягів первинної документації. Крім того, на вартість послуг аутсорсинга бухгалтерії також впливає й «дисциплінованість» клієнта. Несвоєчасно надані відомості або документи, їх некоректне оформлення, можуть суттєво збільшувати працезатрати постачальника послуг і, відповідно, собівартість його послуг.

Другий вид – розширений аутсорсинг. При виборі даного виду аутсорсингу бухгалтерська компанія буде проводити попереднє ознайомлення з наданими їй документами. У списку обов'язків бухгалтерської компанії будуть, крім складання проводок, організація допомоги у вирішенні багатьох питань як з податковими органами, так і з аудиторями. Переваги такої співпраці очевидні: у порівнянні з першим видом такий аутсорсинг здатний істотно підвищити ефективність ведення бухгалтерського обліку, а кількість недоліків при перевірках будь-якого рівня звести до мінімуму.

Ключовим моментом, який визначає успіх аутсорсинг-проекту, є правильний вибір постачальника аутсорсингових послуг, адже аутсорсинг – це не просто вид партнерської взаємодії, а стратегія управління компанією, що припускає певну реструктуризацію внутрішньокорпоративних процесів і зовнішніх відносин компанії [11]. У даний час не існує чіткого опису способу вибору аутсорсера. Узагальнюючи практичний досвід компанії, що використовують аутсорсинг, спробуємо прописати алгоритм пошуку.

Алгоритм пошуку фірми-аутсорсингу:

1. Аналіз фірм, які надають послуги бухгалтерського аутсорсингу, та їх діяльності. Необхідно оцінити надійність компанії, що надає послуги, її репутацію на ринку, її досвід реалізованих проектів і наявність позитивних оцінок з боку замовників. Варто визначити як мінімум двох-трьох можливих партнерів.

2. Технічне завдання – слід попередньо скласти технічне завдання, де будуть відображені основні критерії відбору (кількість співробітників, їх кваліфікація, тимчасові рамки виконання робіт, порядок і форма оплати, необхідний вид звітності тощо).

3. Оцінка рівня готовності майбутнього партнера підлаштуватися під особливості і специфіку діяльності підприємства-замовника. Аутсорсер повинен вміти максимально повно виконати в специфіку бізнесу і при необхідності мати можливість надати додаткові сервіси або розширити існуючі

4. Вивчення професіоналізму співробітників фірми. Їх компетентність повинна бути підтверджена сертифікатами та періодично перевірятися в ході атестації.

Основні критерії вибору аутсорсера:

- 1) Час існування компанії на ринку;
- 2) Рейтинг фірми в галузі;
- 3) Кількість клієнтів;
- 4) Здійснення зв'язків з клієнтами;
- 5) Рівень програмної оснащеності компанії;
- 6) Наявність сертифікатів, атестаційних документів, нагород;
- 7) Пакет послуг, які надає фірма;
- 8) Вартість послуг;
- 9) Частка атестованих фахівців та ін.

Для вибору фірми-партнера із багатьох можливих компаній, які надають аналогічні послуги, скористаємося методом рейтингових оцінок. Він застосовується для порівняння якихось параметрів об'єктів, що знаходяться в одному «класі», однакової категорії, і відноситься до різновиду мозкового штурму. Цей метод використовують у випадку, коли існує безліч процесів і явищ, кількісна інформація для характеристики яких відсутня або дуже швидко змінюється. У ролі комплексного показника передбачено розрахунок рейтингової оцінки. Рейтинг (оцінка, віднесення до класу, розряду, категорії) – це оцінка позиції аналізованого об'єкта [12].

Для рейтингової оцінки діяльності господарчого суб'єкта на основі проведення системного аналізу пропонується використовувати методи детермінованої та стохастичної комплексної оцінки.

У рамках методу детермінованої комплексної оцінки М.І. Баканов і А.Д. Шеремет [13, ст. 401] пропонують визначити інтегрований індикатор комплексної оцінки.

Інтегральний показник комплексної оцінки припускає підсумування фактичних значень і розраховується для кожного господарюючого суб'єкта за формулою:

$$K_j = \sum_{i=1}^n x_{ij}^{\phi} / x_{ij}^{\delta}, \quad (1)$$

де x_{ij}^{ϕ} , x_{ij}^{δ} – відповідно фактичне і базисне значення i -го показника на j -му об'єкті;
 $i=1, 2, \dots, n$, $j=1, 2, \dots, m$.

Сукупний рейтинг організації може бути визначений за формулою:

$$Ri \sum_j = \sum_{j=m}^{i=n} A_{ij} \cdot BK_i, \quad (2)$$

$Ri \sum_j$ – підсумкова сума балів (місць) j -ї організації сумі i -х показників;

A_{ij} – інтегрований коефіцієнт j -ї організації i -му показнику;

$ВК_i$ – ваговий коефіцієнт i -го показника.

При цьому

$$A_{ij} = \frac{P_{ij}}{P_{cp}}, \quad (3)$$

де P_{ij} – показник j -ї організації за i ;

$P_{cp,i}$ – середній i -й показник групи j -х організацій (як середнє арифметичне показників організацій у групі).

Оскільки в алгоритмі не представлена формула розрахунку вагових коефіцієнтів, ми припускаємо, що в даному випадку передбачається експертна оцінка, яка носить суб'єктивний характер.

$$\sum ВК = 1. \quad (4)$$

Практична значущість роботи полягає у можливості формалізації алгоритму вибору форми організації ведення бухгалтерського обліку та пошуку аутсорсингової компанії. Також надано приклад застосування методу рейтингових оцінок для обрання аутсорсингової компанії. Наведений алгоритм націлений на спрощення процесу пошуку фірми-партнера.

Висновки з проведеного дослідження. Застосування бухгалтерського аутсорсингу для підприємства є способом зменшення витрат та можливістю сконцентруватись на основному виді діяльності. Відсутність певної законодавчої бази стосовно аутсорсингу та відсутність якісного методичного забезпечення часто призводить до помилок і супроводжується значними ризиками для підприємства. Рішення про використання аутсорсингу сьогодні – це об'єктивна вимога зовнішнього середовища, у багатьох ситуаціях – запорака виживання підприємства.

У ході дослідження були визначені критерії пере-

ходу на бухгалтерський аутсорсинг та розроблений алгоритм вибору компанії-аутсорсера.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Каледжян С.О. Аутсорсинг и делегирование полномочий в деятельности компании. – М. : «ДЕЛО», 2003. – С. 93.
2. Мхитарян А.А., Селіна М.С. // Вісник РЕА. – 2008. – № 2.
3. Хейвуд Дж.Б. Аутсорсинг: У пошуках конкурентних переваг. – М., 2004.
4. Анікін Б.А. Аутсорсинг і аутстафінг: високі технології менеджменту: навчальн. пособ. для студ. внз / Б.А. Анікін, І.Р. Руда ; Держ. ун-т управління. – М. : ИНФРА#М, 2007. – 287 с.
5. Економічна енциклопедія: Економіка: В начале было Слово [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dictionary-economics.ru>.
6. Бухгалтерський аутсорсинг [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.buhuslugi.com.ua/ru/informatsiya/>.
7. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 р.
8. Діяльність профсоюзного комітету в умовах реструктуризації підприємств [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.pmgua.dp.ua/social/restruk.html>.
9. Всі питання по аутсорсингу бухгалтерії // Русконсалт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rusconsult.ru/common/stati-nashih-ekspertov/stati-nashih-ekspertov_60.html.
10. Что такое бухгалтерский аутсорсинг // Первая бухгалтерская и управляющая компания [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://pbk.by/outsourcing.html>.
11. Як правильно обрати аутсорсингового партнера? // Технології та засоби зв'язку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.tssonline.ru/articles2/outsourcing/kak-pravilno-vybrat-outsorsingovogo-partnera?/>.
12. Сутність та види рейтингових оцінок // Навчальні матеріали онлайн [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://pidruchniki.com/1035081153682/ekonomika/sutnist_vidi_reytingovih_otsinok.
13. Баканов М. І., Шеремет А. Д. Теорія економічного аналізу : підручник. – М. : Фінанси і статистика, 1997. – 416 с.

УДК 006.1:657.4

Панадій О.П.

аспірант відділу методології обліку й аудиту
Національного наукового центру
«Інститут аграрної економіки»
Національної академії аграрних наук України

СТАНДАРТИЗАЦІЯ ОБЛІКУ ВИТРАТ ВИРОБНИЦТВА ЗА ВІТЧИЗНЯНИМИ І ЗАРУБІЖНИМИ ПРАВИЛАМИ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА ОКРЕСЛЕННЯ МЕЖ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ

У статті проведено порівняння порядку ведення бухгалтерського обліку витрат виробництва за національними та міжнародними стандартами. Виходячи з твердження про те, що розвиток системи управлінського обліку знаходиться у оберненій залежності до ступеня регламентації фінансового обліку, описано різниці між правилами обліку витрат за Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» та Міжнародним стандартом бухгалтерського обліку 2 «Запаси». За результатами дослідження висловлено припущення, що жорстка регламентація правил фінансового обліку витрат гальмує розвиток управлінського обліку на вітчизняних підприємствах. Це обумовлює необхідність перебудови правил обліку у бік їх спрощення та надання бухгалтерам більшої свободи у виборі інструментів формування та інтерпретації інформації про собівартість продукції.

Ключові слова: управлінський облік, фінансовий облік, витрати, методи обліку, стандартизація обліку.

Панадій А.П. СТАНДАРТИЗАЦИЯ УЧЕТА ЗАТРАТ ПРОИЗВОДСТВА СОГЛАСНО ОТЕЧЕСТВЕННЫМ И ЗАРУБЕЖНЫМ ПРАВИЛАМ И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА ОБОЗНАЧЕНИЕ ГРАНИЦ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА

В статье проведено сравнение порядка ведения бухгалтерского учета затрат производства согласно национальным и международным стандартам. Исходя из утверждения о том, что развитие системы управленческого учета находится в обратной зависимости от степени регламентации финансового учета, описаны различия между правилами учета затрат согласно П(С)БУ 16 «Затраты» и МСБУ 2 «Запасы». По результатам исследования выражено предположение о том, что жесткая регламентация правил финансового учета затрат не способствует развитию управленческого учета на отечественных предприятиях. Это обуславливает необходимость перестройки отечественных правил учета в направлении их упрощения и предоставления бухгалтерам большей свободы в выборе инструментов формирования и интерпретации информации о себестоимости продукции.

Ключевые слова: управленческий учет, финансовый учет, затраты, методы учета, стандартизация учета.

Panadiy A.P. STANDARTIZATION OF THE COST ACCOUNTING DURING DOMESTIC AND FOREIGN RULES AND IT'S INFLUENCE FOR IDENTIFICATION THE LIMITS OF MANAGEMENT ACCOUNTING

The article is devoted to comparison of accounting procedures in production costs in the national and international standards. Basing on the assertion that the development of managerial accounting is in inverse dependence to the measure of the regulation of financial accounting, the differences between cost accounting rules in Ukrainian accounting standard 16 «Expenses» and International accounting standard 2 «Inventories» were described. It was suggested that the strict regulation of the rules of cost accounting is not conducive to the development of management accounting in domestic enterprises. This necessitates the restructuring of the accounting rules for its simplification and providing the accountants more opportunities to choose the instruments for forming and interpreting the information of the cost of production.

Keywords: management accounting, financial accounting, expenses, cost, accounting methods, standardization of accounting.

Постановка проблеми. Основним об'єктом, на який спрямовані дослідження фахівців у галузі управлінського обліку, є витрати підприємств. Логіка такого спрямування така: у витрати конвертуються усі активи та зобов'язання, а собівартість продукції – головний економічний індикатор, контроль за яким через застосування відповідних управлінських заходів підприємств або менеджер здатний забезпечити самостійно. Отже, із трьох основних економічних компонентів бізнесу (активів, доходів та витрат) управлінський облік повноцінно впливає на витрати, управління якими характеризує ефективність використання активів та обґрунтованість прийняття рішення про взяття зобов'язань, що прямо впливає на економічну безпеку, стабільність розвитку підприємства та його прибутковість.

З огляду на вищевикладене, основні методи управлінського обліку, розроблені західною бухгалтерською наукою, також орієнтуються на витратну складову економічного життя підприємств. Однак управлінський облік в Україні, незважаючи на те, що вітчизняні теоретики обліку знайомі з ним близько 20-ти років, не набув масового поширення на практиці. Однією із ключових причин, які зумовлюють таке відставання вітчизняних підприємств

від зарубіжних у поширенні облікових інструментів управління витратами, є жорстка регламентація правил фінансового обліку останніх за національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням розвитку управлінського обліку присвячено достатню увагу у працях багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених. Серед фундаментальних досліджень у цій сфері окремо виділяються роботи К. Друрі [1], В.Ф. Палія [5], Л.І. Хоружій [8], В.Б. Моссаковського [4]. В останні роки у вітчизняних фахових виданнях все частіше публікуються статті, присвячені теоретичним аспектам управлінського обліку в різних сферах господарської діяльності. Однак причини, у зв'язку з якими у практиці обліку його управлінська складова значно відстає від розвитку фінансової бухгалтерії, у таких роботах не розкриваються.

Постановка завдання. Метою цієї публікації є порівняння міжнародних та національних правил обліку витрат на предмет визначення ступеня його регламентації, що слугуватиме цілі доведення твердження про наявність оберненого зв'язку між стандартизацією бухгалтерського обліку та розвитком його управлінської складової.

Виклад основного матеріалу. Основною методологічною проблемою управлінського обліку, яка впливає і на визначення його об'єктів, методів та інструментів на практиці, є питання визначення його концептуальних меж та рівня кореляції з системою фінансового обліку. Найбільш ґрунтовне дослідження праць учених на предмет того, що розуміється під управлінським обліком, провів В.Б. Моссаковський [4, с. 208]. Учений визначив 6 підходів до розуміння сутності управлінського обліку, які умовно можна звести у 2 групи:

1. Управлінський облік – це облік витрат і калькулювання собівартості;

2. Управлінський облік – це комплексна система інформаційного забезпечення внутрішніх потреб підприємства.

Варто зазначити, що обидва твердження справедливі для різних масштабів розгляду системи обліку. При цьому належність управлінського обліку до системи бухгалтерського не викликає сумнівів, і не лише з позицій суб'єктів його ведення, але і з точки зору законодавства (визначення терміну «управлінський облік» закріплене у Законі про бухгалтерський облік).

Перший підхід описано в постановці проблеми цього дослідження: якщо основним об'єктом управління економічними показниками є витрати, то ціль управлінських облікових процедур у класичному розумінні обліку – це формування та професійне пояснення інформації про витрати і собівартість.

Проте бухгалтерська діяльність не обмежується виключно формуванням індикаторів обліку. Значну частину бухгалтерської роботи нині, в умовах концентрації економічних та частини управлінських функцій у руках бухгалтерів, становлять планування, контроль і аналіз. З цього приводу Я.В. Соколов писав: «Бухгалтерський облік – це все, що відповідно до встановлених правил виконує бухгалтер» [7, с. 15]. При цьому вчений не згадує про рівень розробки цих правил, даючи підстави для висновків, що і внутрішні регламенти роботи бухгалтерів, які передбачають здійснення ними планових, аналітичних та контрольних функцій, вважаються «встановленими правилами». Цілком логічно, що прихильники другого підходу виправдовують віднесення до обліку всіх економічно-управлінських функцій, які виконують професійні бухгалтери.

Однак ми підтримуємо думку науковців, які вважають, що планування, бюджетування, аналіз і контроль не є обліком «у чистому вигляді» (навіть зі вживанням епітету «управлінський»). Виконання цих функцій радше можна назвати «управлінськими функціями професійних бухгалтерів», або «професійною управлінською бухгалтерією», яка виходить за рамки облікових процедур, але формує систему важелів бухгалтерського впливу на управління.

У частині ж суто бухгалтерського обліку, як значалося вище, основним об'єктом для управління є витрати. А оскільки система обліку умовно поділяється на дві ключові підсистеми, то управлінський облік охоплює всі функції, виконання яких не забезпечує система фінансового. Чим ширшу свободу вибору інструментів обліку витрат і чим більшу варіативність можливостей калькулювання собівартості продукції надають бухгалтерам стандарти обліку, тим більший масштаб має управлінська бухгалтерія.

Таким чином, виходячи з твердження, оберненого до вищевикладеного, можна дійти висновку, що слабкий розвиток вітчизняного управлінського обліку на теоретичному та прикладному рівні поясню-

ється жорсткою регламентацією правил офіційного фінансового обліку. А оскільки облік у нашій країні розвивається здебільшого за рахунок інституціональних запозичень із зарубіжних систем бухгалтерського обліку, для окреслення різниць між масштабами управлінського та фінансового обліку витрат як основного об'єкта для управління варто провести порівняння регламентації формування показників обліку таких витрат у системі міжнародних і національних стандартів. Це сприятиме доведенню впливу ступеня свободи вибору правил та інструментів, передбачених нормативним забезпеченням бухгалтерського обліку, на розвиток його управлінської складової.

Нормативно-правове забезпечення бухгалтерського обліку в Україні майже повторює перелік міжнародних регламентів. Попри це, унікальним для нашої держави є П(С)БО 16 «Витрати» [6], адже, як відомо, в структурі МСБО відсутній окремий стандарт з обліку витрат.

Незважаючи на відсутність окремого стандарту, в міжнародній практиці існують ширші, ніж в Україні, можливості побудови обліку витрат виробництва. Ці можливості передбачені МСБО 1 «Подання фінансової звітності» [2], який визначає, що пріоритетом для підприємства має бути розгорнуте представлення витрат.

Окрім загальних вимог до представлення інформації про витрати, міжнародні стандарти фінансової звітності регламентують склад та принципи визнання витрат, пов'язаних з виробництвом продукції та формуванням її собівартості. Такі правила містяться у МСБО 2 «Запаси» [3]. За відсутності окремого стандарту, саме МСБО 2 регламентує облік витрат та визначення собівартості виробництва продукції, іменуючи такі процеси «переробкою запасів» (на те, що продукція належить до запасів, вказує п. 8 стандарту).

П. 12 МСБО 2 визначає, що витрати на переробку запасів охоплюють витрати, прямо пов'язані з одиницями виробництва, та передбачає систематичний розподіл постійних та змінних виробничих накладних витрат, що виникають при переробці матеріалів у готову продукцію. До постійних виробничих накладних витрат відносять непрямі витрати на виробництво, які залишаються порівняно незмінними незалежно від обсягу виробництва, такі як амортизація, утримання будівель і обладнання заводу, а також витрати на управління та адміністративні витрати заводу. Змінні виробничі накладні витрати – це такі непрямі витрати на виробництво, які змінюються прямо (або майже прямо) пропорційно обсягу виробництва (п. 12).

З такого формулювання положень п. 12 чітко зрозуміло, що МСБО 2 розбудовувався під потреби промислових підприємств, адже недарма у тексті використано термін «завод». І можна сміливо робити висновок про те, що при розробці стандарту не зроблено спроб врахування особливостей різних галузей народного господарства, передусім сільськогосподарського виробництва. Ще одне підтвердження сказаного – використання для витрат виробництва запасів (а отже – і готової продукції) терміну «переробка». Виробництво тієї ж сільськогосподарської продукції навряд чи можна характеризувати як «витрати на переробку запасів», адже така переробка у промислових підприємствах – повністю контрольований людиною процес, а сільське господарство має свою специфіку, згідно з якою процеси виробництва супроводжуються природними трансформаціями («біологічними перетвореннями», за формулюванням

МСБО 41 «Сільське господарство»). Звичайно, ми не вважаємо, що у МСБО 2, яким визначено загальні методологічні підходи до обліку витрат виробництва, повинні бути висвітлені особливості усіх галузей, однак у ньому мають використовуватися правила та терміни, прийнятні для сфер економіки, для яких розроблявся стандарт (як, наприклад, термін «витрати на виробництво»).

З норм п. 12 МСБО 2 випливає ще один важливий висновок: до накладних виробничих витрат на переробку запасів цей стандарт дає можливість віднести частину адміністративних витрат підприємств, яку можна пов'язати з продукцією, що виробляється. Адже до собівартості запасів не включаються «адміністративні накладні витрати, не пов'язані з доставкою запасів до їх теперішнього місцезнаходження та приведенням в теперішній стан» (п. 16). МСБО 2 прямо не встановлено норму про невключення до собівартості адміністративних витрат, які можливо пов'язати з переробкою продукції. Отже, це дає підстави вважати, що їх частина формує собівартість виробництва. Те ж саме стосується і витрат на збут. Вітчизняний П(С)БО 16 не дозволяє включати до собівартості продукції будь-які з зазначених витрат, у той час як у МСБО 2 прямі витрати на доставку продукції (delivery costs) такому включенню підлягають (звичайно, за рішенням підприємства).

Як у МСБО, так і у вітчизняному стандарті розподіл постійних виробничих накладних витрат на витрати, пов'язані з переробкою, базується на нормальній потужності виробничого устаткування. Такий розподіл запроваджено для того, щоб сума постійних накладних витрат, розподілених на кожну одиницю виробництва, не зростала внаслідок низького рівня виробництва або простоїв. Якщо нормальний рівень виробництва переважає над фактичним, нерозподілені накладні витрати визнаються витратами того періоду, в якому вони були понесені. Якщо ж фактичний рівень виробництва вищий, ніж нормальна потужність, то сума постійних накладних витрат, розподілених на кожну одиницю виробництва, зменшується так, щоб запаси не оцінювалися вище собівартості (по суті, в такій ситуації обов'язковим є проведення розподілу витрат за фактичною потужністю). Правила фінансового обліку витрат забезпечують бухгалтерів та управлінський персонал підприємства інструментом контролю та оцінки втрат від недовиробництва, спричинених як зовнішніми факторами, так внутрішніми екстерналіями – недоліками планування, неналежним наглядом за засобами виробництва тощо.

Однак показники нормальної потужності використовують у своїй роботі підприємства не всіх галузей національної економіки. Так, у обох стандартах зазначено, що при розподілі виробничих накладних витрат можна використовувати фактичний рівень виробництва, коли він приблизно дорівнює нормальній потужності. Наприклад, сільськогосподарським підприємствам, відповідно до Методичних рекомендацій з планування, обліку і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) у цій галузі, запропоновано за замовчуванням вважати фактичні показники діяльності «нормальними», що унеможливило аналіз причин недовиробництва продукції порівняно з показниками останніх років.

Отже, у міжнародних стандартах аналог вітчизняних витрат виробництва на прямі та загальновиробничі полягає у розподілі витрат на прямі і накладні. Частина загальновиробничих витрат у вітчизняному трактуванні аналогічна накладним витратам у МСБО

2. Однак інша частина витрат, які у вітчизняному законодавстві належать до прямих, у міжнародних стандартах є накладними. У П(С)БО накладні виробничі витрати (згідно термінології П(С)БО 16 – «загальновиробничі витрати») включають тільки витрати з управління виробництвом та на виконання допоміжних функцій. П(С)БО 16 детально пояснює, які саме витрати включаються до загальновиробничих. На відміну від П(С)БО 16, МСБО 2 формулює правило, яке визначає непрямі виробничі витрати і принцип їх розподілу. В МСБО перелік накладних витрат визначається цим правилом, а не детальними інструкціями, як в П(С)БО. Таким чином, згідно МСБО при підготовці звітності зарплата виробничого персоналу, якщо вона не попредметна або не погодинна (тобто зарплата за посадовим окладом, яка не належить до прямих витрат економічно доцільним шляхом), амортизація, ремонт та техобслуговування, витрати на управління включаються до накладних виробничих витрат, у той час як П(С)БО 16 дає вичерпний перелік всіх можливих витрат, які включаються до загальновиробничих. І саме звідси слідує висновок, що частина накладних виробничих витрат за міжнародними стандартами не включена до списку загальновиробничих за національним П(С)БО.

Отже, П(С)БО 16 взагалі обминає непрямі виробничі витрати, окрім перелічених в переліку загальновиробничих витрат. Також частина витрат, яку необхідно відносити до непрямих постійних виробничих витрат, віднесена правилами стандарту до прямих витрат. Ця різниця є суттєвою порівняно з правилами МСБО. Вона проявляється і у визначенні «інших прямих витрат» П(С)БО 16, де вимога економічної доцільності при віднесенні до конкретного об'єкта витрат взагалі не згадана. Можливо, саме тому непрямі витрати, такі як амортизація і орендна плата, які, як правило, потрібно розподіляти за МСБО 2, стали прямими у вітчизняному стандарті.

Відповідно, якщо схожі витрати в МСБО і П(С)БО не визначені однаково як прямі або непрямі, в ситуації, коли виробництво не працює на повну потужність, у калькуляціях за кожним зі стандартів продукція буде мати різну собівартість. А тому цілком можливий варіант, при якому виробнича собівартість продукції, що вироблена та зберігається на підприємстві, відповідно до П(С)БО буде вищою через включення частини непрямих витрат, які необхідно визнати не в її складі, а прямо у витратах періоду.

До речі, за П(С)БО 16, нерозподілені постійні загальновиробничі витрати відносяться до собівартості реалізованої продукції звітного періоду, а МСБО 2 визначає більш загальний принцип – віднесення їх до витрат. Вважаємо, що більш прийнятним та «правдивим» є спосіб, передбачений МСБО, оскільки існує безліч причин, у зв'язку з якими фактична потужність виробництва буває нижчою, ніж нормальна. Наприклад, у випадку, коли нормальної потужності підприємством не досягнуто у зв'язку з неопераційними причинами (приміром, форс-мажорними обставинами), то постійні накладні витрати, які через такі обставини не були розподілені на продукцію, повинні бути, на нашу думку, віднесені до втрат діяльності, яка спричинила таке недовантаження потужностей. Адже управлінський персонал підприємства повинен слідкувати не лише за реальністю відображення вартості продукції у балансі підприємства, але і за достовірністю інформації, яка представляється користувачам у звітності про фінансові результати.

Завищення собівартості реалізованої продукції постійними нерозподіленими накладними витрата-

ми, якщо причини недовантаження потужностей не залежать від основної діяльності, знизить рентабельність цієї продукції та прибуток від основної діяльності. Та й собівартість реалізованої продукції повинна дорівнювати її вартості на балансі підприємства на дату списання на реалізацію, тобто постійні нерозподілені накладні витрати не повинні, на нашу думку, списуватися на ті ж рахунки, на які списуються прямі та розподілені накладні витрати. Інакше втрачає свій зміст розподіл доходів і витрат за видами діяльності підприємства.

Окрім того, МСБО 2 у п. 15 дозволяє включати до складу собівартості продукції, крім прямих та накладних виробничих витрат, і інші витрати, якщо вони були понесені для приведення запасів в теперішній стан. Наприклад, може бути доцільним включати в собівартість запасів невиробничі накладні витрати або витрати на проектування продукції для конкретних клієнтів. П(С)БО 16, у свою чергу, таких випадків не дозволяє.

Згідно із МСБО 2, до собівартості продукції не включаються витрати, що перевищують встановлені нормативи, витрати на зберігання продукції та частина адміністративних витрат, яку неможливо пов'язати з виробництвом продукції, а також непрямі витрати на збут. Натомість П(С)БО 16 не включає до собівартості продукції адміністративні витрати, витрати на збут та інші операційні витрати. Подібні до норм п. 15 МСБО 2 обмеження дає п. 14 П(С)БО 9 «Запаси», який визначає, що до первісної вартості запасів не включаються понаднормові нестачі і втрати запасів, витрати на збут та загальногосподарські витрати. Але у характеристиці цих витрат між стандартами є одразу декілька різниць:

- поняття «понаднормові відходи матеріалів» (за МСБО) і «понаднормові нестачі запасів» (за П(С)БО) мають різну економічну сутність;

- наднормативні виробничі витрати, які відрізняються від матеріальних, у МСБО 2 не включаються до собівартості продукції, а у національному стандарті 16 належать до собівартості реалізації;

- адміністративні витрати за правилами П(С)БО не включаються до собівартості продукції взагалі, а за МСБО проходять «випробування економічної доцільності».

Висновки з проведеного дослідження. Отже, у системі міжнародних стандартів фінансової звітності питанням обліку виробничих витрат підприємств та формування вартості їх продукції (запасів) приділено значну увагу, але головним недоліком залишається те, що ці питання не акумульовано в окремому

стандарті. Як засвідчив аналіз положень МСБО 1 та МСБО 2, що стосуються обліку витрат підприємства та відображення інформації про них у фінансовій звітності, вітчизняні П(С)БО в значній мірі повторюють норми зазначених вище стандартів. У той же час П(С)БО 16, не маючи прямого аналога в системі МСБО, допускає наявність різниць у класифікації витрат та у їх віднесенні на собівартість виготовленої продукції, які були досліджені вище. При цьому вітчизняні правила обліку витрат не характеризуються такою гнучкістю, яку має регламент фінансового обліку за МСБО. Можливості включення до собівартості всіх витрат, які мають зв'язок з виробництвом продукції, які забезпечує МСБО 2, дають підстави для висновку, що саме це «розв'язує руки» професійним бухгалтерам Заходу у розробці методів управлінського обліку. Тому одним із кроків на шляху розвитку управлінського обліку в Україні має стати аналогічне надання можливостей для застосування фахівцями бухгалтерського профілю власних професійних суджень для обліку витрат виробництва. Водночас для забезпечення широкого поширення зарубіжних методів обліку витрат важливою є розробка методичних рекомендацій з управління собівартістю в різних за типами, розмірами, формами господарювання та галузевою приналежністю підприємствах.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Друри Колин. Управленческий и производственный учет. Вводный курс : учеб. для студентов вузов / К. Друри. – 5-е изд., перераб. и доп. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 735 с.
2. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 1 «Подання фінансової звітності» [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_013.
3. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 2 «Запаси» [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_021.
4. Моссаковський В.Б. Стан та перспективи розвитку бухгалтерського обліку в Україні : [монографія] / В.Б. Моссаковський. – К. : Інтерпрес ЛТД, 2009. – 326 с.
5. Палий В.Ф. Управленческий учет издержек и доходов / В.Ф. Палий. – М. : Инфра-М, 2006. – 279 с.
6. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» : Наказ Міністерства фінансів України від 31.12.1999 р. № 318 [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00>.
7. Соколов Я.В. Бухгалтерский учет для руководителя / Я.В. Соколов, М.Л. Пятков. – М. : Финансы и статистика, 2002. – 165 с.
8. Хоружий Л.И. Проблемы теории, методологии, методики и организации управленческого учета в сельском хозяйстве / Л.И. Хоружий. – М. : Финансы и статистика, 2004. – 496 с.

УДК 657.471

Рудейчук С.В.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку та фінансів
Івано-Франківського навчально-наукового інституту менеджменту
Тернопільського національного економічного університету*

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ОРГАНІЗАЦІЇ ТА ВЕДЕННЯ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ В БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Стаття присвячена дослідженню зарубіжного досвіду організації та ведення управлінського обліку в будівельних підприємствах. На сьогоднішній день значні зміни умов господарювання, які відбуваються в економіці країни, у тому числі і в будівництві, вимагають підвищення якості інформації, яку використовують для прийняття управлінських рішень. І тому важливим етапом дослідження управлінського обліку в будівельних підприємствах є вивчення світової практики його становлення.

Ключові слова: управлінський облік, система збалансованих показників, бенчмаркінг, прогнозування, облік затрат і калькулювання собівартості продукції, CVP-аналіз.

Рудейчук С.В. ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ОРГАНИЗАЦИИ И ВЕДЕНИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА В СТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Статья посвящена исследованию зарубежного опыта организации и ведения управленческого учета в строительных предприятиях. На сегодняшний день значительные изменения условий хозяйствования, которые происходят в экономике страны, в том числе и в строительстве, требуют повышения качества информации, используемой для принятия управленческих решений. И поэтому важным этапом исследования управленческого учета в строительных предприятиях является изучение мировой практики его становления.

Ключевые слова: управленческий учет, система сбалансированных показателей, бенчмаркинг, прогнозирование, учет затрат и калькулирование себестоимости продукции, CVP-анализ.

Rudeychuk S.V. FOREIGN EXPERIENCE ORGANISE AND MANAGEMENT ACCOUNTING IN CONSTRUCTION ENTERPRISES

To research experiment foreign organization and management accounting in the construction business. To date, significant changes in economic conditions that occur in the economy, including construction, require improving the quality of the information used for decision-making. So important step in management accounting research in construction enterprises is to study international practice of its formation.

Keywords: management accounting, balanced scorecard, benchmarking, forecasting, cost accounting and calculation of production costs, CVP-analysis.

Постановка проблеми. У сучасних умовах господарювання будівельних підприємств важливу роль відіграє правильна організація управлінського обліку як основного і достовірного джерела управлінської інформації. Важливим етапом дослідження управлінського обліку в будівельних підприємствах є вивчення світової практики його становлення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми розвитку управлінського обліку досліджували такі вітчизняні вчені, як Ф.Ф. Бутинець [1], Б.І. Валувєв [2], С.Ф. Голов [3], З.В. Гуцайлук [4], К. Джури [5], З.В. Задорожній [6], С. Кузнєцова [7], М.В. Кузьельний [8], Д. Мідлтон [9], Л.В. Нападовська [10], М.С. Пушкар [11], М.Г. Чумаченко [12; 13; 14] та ін.

Постановка завдання. Основні завдання статті полягають у дослідженні зарубіжного досвіду організації та ведення управлінського обліку в будівельних підприємствах.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасних ринкових умовах не піддається сумніву, необхідність упровадження управлінського обліку в систему управління як самостійну облікову систему, оскільки управління будівельним підприємством являє собою процес координації та регулювання його діяльності для досягнення поставлених цілей. При цьому суб'єкти управління потребують достовірної, повної та неупередженої інформації, як на етапі прийняття рішень, так і на стадії контролю за їх виконанням.

Як зазначає Н.Н. Шляго, у країнах з традиційною ринковою економікою якщо і розробляються положення з організації та ведення управлінського обліку, як, наприклад, у США, то вони носять реко-

ментаційний характер і розробляються професійними організаціями [15, с. 33].

Як відзначає А.Ю. Соколов, у багатьох країнах процеси інтеграції методів управлінської бухгалтерії почалися ще у ХХ столітті (яскравими прикладами є Німеччина, США, Франція, Японія) після того, як там сформувалася паритетна система управлінського обліку [16, с. 16].

Разом з тим прихід японських систем управління в Європу і США, а також використання на практиці нових підходів до обліку витрат призвели до того, що в сучасних умовах багато компаній починають більш активно інтегрувати різні методи управлінського обліку.

Варто зазначити, що особливу роль у становленні системи управлінського обліку затрат відіграли підприємства США. Виділяють такі етапи розвитку цієї системи (рис. 1).

Так, на початку і в середині ХІХ століття менеджери ряду промислових американських компаній в кризисні періоди свого розвитку складали внутрішні звіти, що містили інформацію про затрати, у тому числі і в розрізі продуктів, що випускалися. Виникненню системного обліку затрат у США сприяли текстильні підприємства, які у 1870–1900-ті роки стали приділяти особливу увагу контролю затрат і визначенню собівартості продукції, що випускалася. При цьому варто відзначити, що розраховані показники собівартості продукції не використовувалися в цілях ціноутворення.

У 1900–1910-ті роки американські компанії починають поступово використовувати норми і нормативи на ресурси, що витрачаються (час, праця, матеріали). У середині 1940-х років в США в промисловості

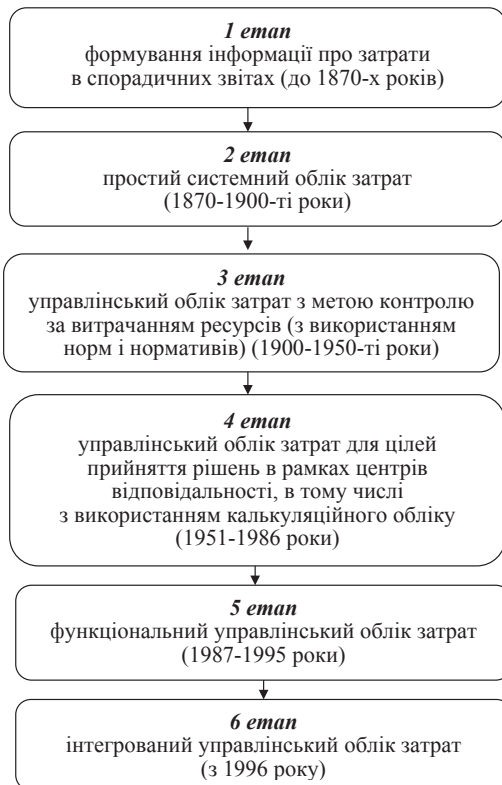


Рис. 1. Етапи розвитку системи управлінського обліку затрат

був вперше застосований аналіз цінності продукту, основною ціллю якого було виокремлення ключових функціональних особливостей продукту з метою зниження затрат.

Системи управлінського обліку США і Великобританії мають деяку схожість. Виділяють такі етапи розвитку системи управлінського обліку затрат Великобританії:

- 1) формування інформації про затрати в спорадичних звітах (до 1840-х років);
- 2) простий системний облік затрат (1841–1900-ті роки);
- 3) управлінський облік затрат з метою контролю за ресурсами, що витрачаються (1901–1940-ві роки);
- 4) управлінський облік затрат в рамках центрів відповідальності для цілей прийняття рішень, в тому числі з використанням інформації про нормативні затрати (1941–1990-ті роки);
- 5) стратегічний управлінський облік затрат на базі систем управління за видами діяльності (1991–2000-ті роки);
- 6) інтегрований управлінський облік затрат (початок XXI століття).

У 1850-х роках у Великобританії бухгалтері-аналітики вели детальний облік затрат у розрізі підрозділів (центрів прибутку), списували частину накладних затрат по дебету рахунку «Прибутки і збитки» як затрати періоду, визначали середні затрати на продукт (інформація використовувалась в основному не для прийняття управлінських рішень, а для оцінки ефективності використання ресурсів), формували загальні затрати, під якими розумілася сума матеріальних, трудових затрат, амортизації і відсотків на власний капітал.

У 1860–1870-ті роки – застосовувалися трансфертні ціни для оцінки продуктів підрозділів, складали управлінські звіти, що відображали результати

аналізу затрат і результатів з врахуванням інфляційних процесів, використовували дані виробничого обліку для прийняття стратегічних рішень в області ціноутворення.

До 1940-х років система управлінського обліку орієнтувалася на контроль витрачання засобів. Після 1945 року на англійських підприємствах активно став використовуватися нормативний облік затрат. У 1970-ті роки система управлінського обліку розширюється за рахунок підготовки інформації для прийняття управлінських рішень в області інвестицій (дисконтування і інші методи оцінки ефективності вкладень), створення інформаційних баз в рамках використання автоматизованих систем управління, використання нефінансових вимірників в аналізі тощо.

Таким чином, якщо на ранніх етапах розвитку управлінського обліку увага зосереджувалася на визначенні затрат і контролі за ними, то зараз акцент робиться на формуванні в рамках використання інтегрованих систем обліку затрат стратегічної інформації, що дозволяє приймати управлінські рішення з орієнтацією на систему цінностей споживачів.

Система бухгалтерського обліку Великобританії справила величезний вплив на розвиток виробничого бухгалтерії Австралії. Становленню даної бухгалтерії сприяли також ідеї відомого австралійського вченого Л.А. Шумера, який підіймає такі питання як використання плану рахунків для різних типів бізнесу, впровадження методу обліку затрат SC на промислових підприємствах, визначення цілей ведення виробничого обліку (ціноутворення, оцінка запасів, контроль, вимір ефективності використання ресурсів), вплив амортизації на політику цін.

У 1981 році в Австралії офіційно з'являється спеціальність бухгалтер з управлінського обліку. В сучасних умовах виділяють такі області діяльності австралійських спеціалістів з управлінського обліку: стратегічне планування, бюджетування з метою контролю над затратами, грошовими засобами і іншими ресурсами, система збалансованих показників, бенчмаркінг, довгострокове прогнозування, облік затрат і калькулювання собівартості продукції, в тому числі ABC, метод обліку змінних затрат, аналіз рентабельності продукції і CVP-аналіз, облік і аналіз затрат за стадіями життєвого циклу продукту і метод калькулювання цільової собівартості продукту.

В Іспанії ще у 1840-ві роки на підприємствах з виробництва тютюну бухгалтерія ділилася на офісну з головним бухгалтером і заводську, що знаходилася в компетенції керівників підрозділів. Завданням офісної бухгалтерії була у тому числі й перевірка заводської бухгалтерії, у рамках якої відкривалися рахунки по кожному з видів продукту, що виготовлявся, і здійснювався контроль за використанням матеріальних ресурсів на стадії виробництва.

У 1890-ті роки система виробничого обліку була повністю інтегрована в загальну бухгалтерію, на підприємствах стали щомісячно складати звіти по затратам, що визвало необхідність в відображенні незавершеного виробництва на рахунку «Основне виробництво»; удосконалювалися бази розподілу накладних затрат наприклад, замість прямих затрат на оплату праці стали використовувати річні середньозважені розрахункові матеріальні затрати, що забезпечило рішення проблеми впливу ціни матеріалів на результати розподілу накладних затрат і, відповідно, на ціну продукту; дані про собівартість продукту стали використовувати для прийняття управлінських рішень в області асортименту продукції.

Прослідковуючи історію розвитку французької управлінської бухгалтерії, слід виокремили найбільш яскраві її етапи:

- 1) простий системний облік затрат (до 1900 року);
- 2) управлінський облік затрат з метою контролю за ресурсами, що витрачаються (1901–кінець 1930-х років);
- 3) облік і аналіз нормативних затрат, чи система аналітичного обліку (1940–кінець XX століття);
- 4) управлінський (кінець XX століття);
- 4) інтегрований управлінський облік затрат (з 2001 року).

Зокрема, у період з 1929 по 1937 роки відбувається відокремлення системи управлінського обліку, що акцентує увагу на процесах створення цінності підприємства від системи фінансового обліку, що звертає більше уваги на майновий стан організації, удосконалення системи аналізу затрат, розробку загальних для французьких підприємств підходів до обліку затрат, часткове державне регулювання управлінського обліку. 1937–кінець 1990-х років – нові підходи до взаємодії систем управлінського і фінансового обліку, що виражені у застосуванні дзеркальних рахунків, перехід у 1960-ті роки з методу обліку повних затрат на метод обліку змінних затрат, ціноутворення з використанням підходу «Сума повних затрат і затрат у вигляді відсотків на капітал, ризики плюс норма прибутку»; кінець XX століття–донині – тенденції до створення єдиної системи управлінського обліку.

Останній період викликає особливий інтерес, оскільки протягом багатьох десятиліть в основі французької системи управлінського обліку лежали два автономних підходи: облік і аналіз нормативних затрат; система прийняття управлінських рішень і формування внутрішніх звітів.

В Японії у післявоєнні роки до 1960-х років в якості одного з основних методів управлінського обліку затрат розглядається нормативний метод обліку затрат SC, який покликаний підвищити ефективність використання ресурсів в японських компаніях.

У період з 1960 по 1973 рік в Японії став активно застосовуватися метод VC, що сприяв створенню інформаційної бази для прийняття управлінських рішень в умовах зростання обсягів виробництва і зниження собівартості одиниці продукції. З 1973 по 1991 рік період експансії і росту обсягів змінюється періодом стагнації, що відобразилося на системі управлінського обліку, основною ціллю якого знову стає зростання ефективності використання ресурсів.

Основними напрямками подальшого розвитку японської системи управлінського обліку затрат є: використання сучасних автоматизованих систем обліку затрат, застосування методів обліку затрат і результатів за стадіями життєвого циклу продукту (LCC), методу TC, методу «kaizen-costing» в сполученні з функціональним підходом до обліку затрат.

Звіти, що формуються для менеджерів компанії, можуть являти собою підсумкові розрахунки щодо конкретних аспектів діяльності будівельного підприємства за який-небудь період у минулому, прогноз різних показників в майбутньому або комбінацію цих двох варіантів. Підготовка подібної інформації становить предмет управлінського обліку, який у західному трактуванні включає в себе 4 основні елементи: бюджетне планування, ціноутворення, аналіз прибутків і витрат, звіти по поточній діяльності [17].

Відповідно до західної практики, основною складовою управлінського обліку є система формування бюджетів і планів виробництва. Управлінський персонал будівельного підприємства за допомогою викорис-

тання бюджетування має змогу оперативно реагувати на відхилення від плану і реалізовувати необхідні заходи по усуненню небажаних наслідків. Зазвичай, виокремлюють два види бюджетної звітності: план прибутків (бюджет доходів і витрат) і прогноз руху готівки (бюджет руху грошових коштів).

Отже, застосування бюджетування у процесі управління будівельними підприємствами спонукає планувати, виробляти контрольні критерії і покращувати координацію їх господарської діяльності (враховувати обмеження та оптимальним чином розподілити ресурси підприємства, поведінку конкурентів та поточний та перспективний ринковий попит на будівельну продукцію).

Будівельні підприємства намагаються отримати стратегічні переваги також за рахунок політики ціноутворення. Як відомо, ціноутворення – це процес встановлення і розробки ціни на товари та послуги. Найбільш поширений метод ціноутворення – розрахунок фактично понесених витрат на виробництво окремого продукту. Ще один метод ціноутворення – показна калькуляція витрат, що використовується при виробництві різноманітних одиниць продукції протягом звітної періоду.

Також слід відзначити про трансферне ціноутворення, відповідно до положень якого відбувається передача товарів або надання послуг між підрозділами підприємства. Встановлення трансфертної ціни впливає на рентабельність кожного підрозділу будівельного підприємства, тому що вона представляє собою витрати для приймаючого підрозділу і надходження для того підрозділу, що постачає.

На думку англійського вченого К. Друрі, на практиці зазвичай застосовуються п'ять типів трансфертних цін: на основі ринкових цін; на основі маргінальних витрат; на основі повних витрат; ціни типу «витрат-плюс»; на основі переговорів (договірні) [5, с. 275]. Система ціноутворення в будівельній організації повинна ставити своєю метою найбільш ефективне визначення ціни, яку замовник готовий оплатити за конкретні будівельні роботи, а також дослідження можливості реалізації замовникам даних послуг за ціною з урахуванням бажаної величини прибутку.

Висновки з проведеного дослідження. Виходячи з вищевикладеного, можна стверджувати, що слід сформулювати таку систему управлінського обліку, призначенням якої стане збір та обробка інформації, аналіз економічних показників, оцінка результатів діяльності будівельних підрозділів, що забезпечить поточне планування та прогнозування тенденцій цих показників і напрямів розвитку будівельного бізнесу. Одним із найважливіших напрямів зміцнення економічного потенціалу будівельної організації є розвиток системи менеджменту, що передбачає наявність інформації, що формується у системі управлінського обліку.

Максимальне використання здобутків зарубіжної практики ведення управлінського обліку в будівельних підприємствах можливе за умови наявності вже сформованої цілісної системи збору, аналізу та подання різних видів інформації, на основі якої приймаються оперативні та стратегічні управлінські рішення в межах конкретного суб'єкта господарювання. На жаль, ця умова в вітчизняних умовах розвитку маловірогідна з причин нестабільності умов функціонування підприємств будівельної галузі. Хоча саме умова створення ефективної організації і ведення управлінського обліку є запорукою більш оптимізованого ведення бізнесу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський управлінський облік : навч. посібник / Ф.Ф. Бутинець, Л.В. Чижевська, Н.В. Герасимчук. – Житомир : ЖІТІ, 2000. – 448 с.
2. Валуев Б.И. Проблемы развития учета в промышленности / Б.И. Валуев. – М. : Финансы и статистика, 1984. – 215 с.
3. Голов С.Ф. Управлінський облік : підручник / С.Ф. Голов. – 2-ге вид. – К. : Лібра, 2004. – 704 с.
4. Гуцайлюк З. Ще раз про місце і роль управлінського обліку в інформаційній системі господарських суб'єктів // Бухгалтерський облік і аудит. – 2004. – № 11. – С. 45-49.
5. Друри К. Управленческий и производственный учет : пер. с англ. : учебник / К. Друри. – М. : ЮНИТИ, 2002. – 1071 с.
6. Задорожний З.В. Внутрішньогосподарський облік у будівництві. – Тернопіль : Економічна думка, 2006 – 336 с.
7. Кузнєцова С. Управлінська бухгалтерська звітність: проблеми створення / С. Кузнєцова // Бухгалтерський облік і аудит. – 2008. – № 11. – С. 15-24.
8. Кужельный Н.В. Бухгалтерский учет и его контрольные функции : Практическое руководство. – М. : Финансы и статистика, 1985. – 143 с.
9. Миддлтон Д. Бухгалтерский учет и принятия финансовых решений : пер. с англ. / Д. Миддлтон. – М. : Аудит : ЮНИТИ, 1997. – 408 с.
10. Нападовська Л.В. Управлінський облік : монографія / Л.В. Нападовська. – Дніпропетровськ : Наука і світ, 2000. – 450 с.
11. Пушкар М.С. Креативний облік (створення інформації для менеджерів) : монографія / М.С. Пушкар. – Тернопіль : Карт-бланш, 2006. – 334 с.
12. Чумаченко Н.Г. Развитие управленческого учета в Украине / Н.Г. Чумаченко // Світ бухгалтерського обліку. – 1998. – № 10(16). – С. 2-8.
13. Чумаченко Н.Г. Развитие управленческого учета в Украине / Н.Г. Чумаченко // Світ бухгалтерського обліку. – 1998. – № 11(17). – С. 2-9.
14. Чумаченко М.Г. Управлінський облік в Україні / М.Г. Чумаченко // Бухгалтерський облік і аудит. – 2001. – № 6. – С. 43-47.
15. Шляго Н.Н. Управленческий учет: рудименты прошлого в осознании настоящего / Н.Н. Шляго. – СПб. : Изд-во Политехн. ун-та, 2007. – 160 с.
16. Соколов А.Ю. Теория и методология управленческого учета целевых затрат : дис. на соискание науч. степени д-ра экон. наук : спец. 08.00.12 «Бухгалтерский учет, статистика» / Соколов Андрей Юрьевич ; Казан. финансово-эконом. ин-т. – Казань, 2008. – 542 с.
17. Медведко К.А. Система управленческого учёта и анализа : западная и российская практика; перспективы трансформации зарубежного опыта [Электронный ресурс] / К.А. Медведко // Менеджмент в России и за рубежом. – 2003. – № 6. – Режим доступа : <http://www.mevriz.ru/articles/2003/6/3035.html>.

УДК 657.1:075.8

Кононова І.В.*кандидат економічних наук,**доцент кафедри обліку, економіки і управління персоналом підприємства
Придніпровської державної академії будівництва та архітектури***Шелест К.О.***студент**Придніпровської державної академії будівництва та архітектури***ОБЛІК ДОХОДІВ ЗГІДНО З МІЖНАРОДНИМИ СТАНДАРТАМИ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ**

Адаптація до Міжнародних стандартів фінансової звітності проходить відповідно до «Стратегії застосування Міжнародних стандартів фінансової звітності в Україні», яка встановлена Кабінетом міністрів України [2]. Зараз публічні акціонерні товариства, банки, страховики, а також підприємства, які проводять господарську діяльність за видами, перелік яких визначає Кабінет Міністрів України, складають фінансову звітність та консолідовану фінансову звітність за міжнародними стандартами [1]. Окрім цього, в національних стандартах теж спостерігаються зміни. Тому зараз є актуальною проблема гармонізації стандартів. Зокрема існує багато суперечливих питань, які стосуються доходів підприємства.

Ключові слова: Міжнародні стандарти фінансової звітності, дохід, фінансові звіти, дивіденди, Положення (стандарти) бухгалтерського обліку.

Кононова І.В., Шелест К.О. УЧЕТ ДОХОДОВ В СООТВЕТСТВИИ С МЕЖДУНАРОДНЫМИ СТАНДАРТАМИ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Адаптации к Международным стандартам финансовой отчетности проходит в соответствии со «Стратегией применения международных стандартов финансовой отчетности в Украине», которая установлена Кабинетом министров Украины [2]. Сейчас публичные акционерные общества, банки, страховые компании, а также предприятия, которые осуществляют хозяйственную деятельность по видам, перечень которых определяется Кабинетом Министров Украины, составляют финансовую отчетность и консолидированную финансовую отчетность по международным стандартам [1]. Кроме этого, в национальных стандартах тоже наблюдаются изменения. Поэтому сейчас актуальна проблема гармонизации стандартов. В том числе существует много спорных вопросов, касающихся доходов предприятия.

Ключевые слова: Международные стандарты финансовой отчетности, доход, финансовые отчеты, дивиденды, Положения (стандарты) бухгалтерского учета.

Kononov I.V., Shelest K.A. ACCOUNTING INCOME ACCORDING TO THE INTERNATIONAL FINANCIAL REPORTING STANDARDS

Adaptation to the International Financial Reporting Standards is in accordance with the "Strategy for the application of international accounting standards in Ukraine", which is set by the Cabinet of Ministers of Ukraine [2]. Now public joint stock companies, banks, insurers and companies that carry out economic activities by type, a list of which is determined by the Cabinet of Ministers of Ukraine, prepare financial statements and consolidated financial statements according to international standards [1]. In addition, the national standards also observed changes. So now the urgent problem of harmonization of standards. In particular, there is a lot of controversial issues related to the company's revenue.

Keywords: International Financial Reporting Standards, income, financial statements, national accounting standards.

Постановка проблеми. Проблеми методології й організації бухгалтерського обліку в сучасних умовах залишаються невирішеними повною мірою. Це стосується насамперед гармонізації ведення бухгалтерського обліку й фінансової звітності за національними та міжнародними стандартами.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблеми та перспективи удосконалення бухгалтерського обліку в Україні на основі МСФЗ досліджували такі науковці, як: Ф. Бутинець, С. Голов, О. Губачова, В. Костюченко, Ю. Кузьмінський, В. Пархоменко, В. Сопко, В. Швець та інші. Також на цю тему опублікували статті М.Г. Проскурня «Гармонізація системи управління витратами підприємства відповідно до вимог Міжнародних стандартів фінансової звітності», К.А. Баглай «Порівняльна характеристика оцінки, визнання та відображення в обліку підприємства витрат за МСФЗ», О.В. Колокольцев та У.А. Суткова «Порівняння ПСБО та МСБО щодо розкриття інформації з обліку доходів за видами діяльності з метою прийняття управлінських рішень».

Постанова завдання. Завданнями є аналіз теоретичних передумов обліку доходів за Міжнародними стандартами фінансової звітності. Оцінка ефективності системи обліку доходів підприємства, а також виявлення шляхів її вдосконалення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Важливою умовою успішного функціонування зарубіжних підприємств є забезпечення прибутковості їх діяльності. У країнах з розвинутою ринковою економікою прибуток є інструментом суттєвого впливу на економічні інтереси суб'єктів господарювання у процесі прийняття управлінських рішень, метою здійснення фінансово-господарської діяльності, а також основою її подальшої диверсифікації. Він є одним із основних показників, які характеризують кінцеві фінансові результати діяльності підприємства, його економічні успіхи та ефективність використання матеріальних, трудових і фінансових ресурсів у процесі досягнення поставлених цілей. Елементами, які безпосередньо пов'язані з формуванням прибутку і мають прямий вплив на цей показник, є доходи і витрати. В бухгалтерському обліку вони відображаються при дотриманні принципів нарахування та відповідності доходів і витрат. Згідно з цими принципами результати господарських операцій визначаються тоді, коли вони здійснюються, а не в момент отримання або сплати грошових коштів. Відображення їх в обліку і фінансовій звітності відбувається у ті періоди, до яких вони належать, за умови прямого зв'язку доходів звітного періоду з витратами, які були понесені при отриманні цих доходів, з дотриманням принципу обачності.

У Концептуальній основі складання та подання фінансових звітів дохід визначається як збільшення економічних вигод протягом облікового періоду у вигляді надходження або збільшення корисності активів або зменшення зобов'язань, що збільшує власний капітал, за винятком зростання капіталу за рахунок внесків власників.

Відповідно до чинного законодавства України, Національні стандарти бухгалтерського обліку не повинні суперечити міжнародним, а це означає, що майже кожному ПСБО відповідає МСФЗ. Так, ПСБО 15 «Дохід» відповідає МСФЗ 18 «Дохід» та включає елементи МСФЗ 20 «Облік державних грантів і розкриття інформації про державну допомогу».

Порівнюючи основні положення ПСБО 15 «Дохід» та МСФЗ 18 «Дохід», можна помітити, що вони практично ідентичні. При цьому варто констатувати,

що ПСБО 15 не дає визначення поняттю «дохід», оскільки воно трактується в іншому національному стандарті – ПСБО 3 «Звіт про фінансові результати».

Згідно з п. 7 МСФЗ 18, дохід – це валове надходження економічних вигід протягом періоду, що виникає в ході звичайної діяльності суб'єкта господарювання, коли власний капітал зростає в результаті цього надходження, а не в результаті внесків учасників власного капіталу [3]. Не важко помітити, що визначення доходу, запропоноване ПСБО 3 досить подібне, хоча й подане у дещо іншій редакції. Крім того, за своєю суттю не відрізняються також позиції щодо визнання та оцінки доходу (як від реалізації продукції (товарів), так і від надання послуг), методів оцінки ступеня завершеності операції з надання послуг.

Разом з тим, існує ряд відмінностей у підході до класифікації доходів – у вітчизняній практиці вона є більш деталізованою, що відповідає потребам фінансового та управлінського обліку, а також національному Плану рахунків.

Варто також відзначити, що у МСФЗ 18 деталізовано певні поняття, що були перейняті у вітчизняну практику, проте сутність їх достатньо не розкрито у ПСБО. Так, згідно з п. 10 МСФЗ 18 «Дохід», сума доходу оцінюється за справедливою вартістю отриманої компенсації або компенсації, яка має бути отримана з урахуванням суми будь-якої торговельної знижки чи знижки з обсягу, що надають суб'єкти господарювання. У випадку відстрочки надходження грошових коштів або їх еквівалентів справедлива вартість компенсації може бути нижчою ніж номінальна сума грошових коштів, яка була чи буде отримана. Коли домовленість фактично є фінансовою операцією, справедливую вартість компенсації визначають шляхом дисконтування всіх майбутніх надходжень із використанням умовної ставки відсотка. Різницю між справедливою вартістю та номінальною сумою компенсації визначають як дохід від відсотка [3].

Натомість у ПСБО 15 «Дохід» поняття дисконтування майбутніх надходжень при визначенні справедливої вартості активів, що підлягають отриманню за умов відстрочення платежу, взагалі не застосовується, при цьому у п. 22 Положення зазначається, що у разі відстрочення платежу, внаслідок чого виникає різниця між справедливою вартістю та номінальною сумою грошових коштів або їх еквівалентів, які підлягають отриманню за продукцію (товари, роботи, послуги та інші активи), така різниця визнається доходом у вигляді процентів [4]. Тобто для вітчизняного обліку дисконтування як фактор врахування впливу часу не притаманне, що призводить до певного викривлення інформації, поданої у фінансових звітах.

Методологічні засади формування інформації про доходи в обліку та її розкриття у фінансовій звітності зарубіжних підприємств регламентується Міжнародними стандартами фінансової звітності 18 «Дохід». Метою цих стандартів є визначення облікового підходу до доходів, які виникають в результаті таких операцій:

- реалізація товарів (продукції);
- надання послуг;

– використання активів підприємства іншими юридичними та фізичними особами, результатом чого є отримання відсотків, дивідендів, роялті.

Не поширюються норми МСФЗ 18 «Дохід» на доходи, які виникають внаслідок інших операцій і визначення облікових підходів, які регламентуються іншими Міжнародними стандартами фінансової звітності. До доходів, на які не поширюються норми МСФЗ 18 «Дохід», належать:

- доходи від надання активів в оренду (МСФЗ 17 «Оренда»);
- доходи від виконання будівельних контрактів (МСФЗ 11 «Будівельні контракти»);
- доходи від дивідендів, пов'язаних з інвестиціями, які обліковують за методом участі в капіталі (МСФЗ 28 «Інвестиції в асоційовані компанії»);
- доходи від страхових контрактів страхових компаній (МСФЗ 4 «Страхові контракти»);
- доходи від змін у справедливій вартості фінансових активів та фінансових зобов'язань або їх ліквідації (МСФЗ 32 «Фінансові інструменти: розкриття та подання», МСФЗ 39 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка»);
- доходи від природного приросту поголів'я худоби, продуктів, сільського господарства та лісництва (МСФЗ 41 «Сільське господарство»);
- доходи від змін вартості інших поточних активів;
- доходи від видобування корисних копалин (МСФЗ 6 «Розвідування для оцінки запасів корисних копалин»).

Згідно з МСФЗ 18 «Дохід» доходи визнаються, якщо існує ймовірність надходження на підприємство майбутніх економічних вигод, пов'язаних з операцією, і ці вигоди можна достовірно оцінити. При цьому вони повинні включати тільки надходження валових економічних вигод, які отримані та підлягають отриманню підприємством. Із суми надходження виключаються суми податків, які утримуються за дорученням держави (податок з продажу, податок на dodanu вартість та ін.); суми, отримані на користь третіх осіб (наприклад, суми, отримані від імені принципала).

Сума доходу визначають на основі угоди, яка укладається між підприємством та покупцем або користувачем активу. Її оцінюють за справедливою вартістю отриманої компенсації або компенсації, яка має бути отримана. В окремих випадках сума доходу від реалізації товарів, продуктів, надання послуг може бути меншою, ніж їх справедлива вартість (наприклад, якщо покупцям надають знижки, якщо має місце повернення товарів, продукції від покупців тощо).

У процесі визнання доходу слід враховувати особливості застосування критеріїв визнання окремо до кожної операції. Так, згідно з МСФЗ 18 «Дохід», дохід від реалізації товарів (продукції) потрібно визнавати при дотриманні таких умов:

- в момент реалізації підприємство передало покупцеві суттєві ризики і винагороди, пов'язані з власністю на товари (продукцію);
- підприємство не бере участі в управлінні проданими запасами, втрачає право володіння ними та контролю за їх рухом;
- сума доходу може бути достовірно визначена;
- існує ймовірність надходження на підприємство економічних вигод, пов'язаних з операцією;
- витрати, які були або будуть понесені внаслідок операції, можуть бути достовірно оцінені.

Визнання доходів від надання послуг регламентується:

- МСФЗ 11 «Будівельні контракти» – розглядає визнання доходу, який виникає в результаті будівельних контрактів;
- МСФЗ 18 «Дохід» – розглядає визнання доходу, який виникає в результаті надання всіх інших послуг.

Цими стандартами передбачається застосування одного і того ж підходу до визнання доходів від

надання послуг. Він базується на методі поетапно-го виконання робіт, згідно з яким дохід визначають в тих облікових періодах, в яких надають відповідні послуги. При цьому слід зазначити, що в МСФЗ 18 «Дохід» визначено як застосування цього методу тільки для визнання доходів, а в МСФЗ 11 «Будівельні контракти» визначено критерії визнання і доходів, і витрат.

Відповідно до МСФЗ 11 «Будівельні контракти» і МСФЗ 18 «Дохід» доходи від операцій з надання послуг можуть бути достовірно оцінені за умови дотримання певних вимог. Критеріями визнання доходу від надання послуг є те, що: суму доходу можна достовірно оцінити; існує ймовірність надходження на підприємство економічних вигод, пов'язаних з операцією; етап завершеності операції на дату балансу можна достовірно оцінити; витрати, понесені у зв'язку з операцією, і витрати, які будуть понесені до завершення операції, можна достовірно оцінити.

За неможливості достовірної оцінки результату операцій з надання послуг дохід слід визнавати в обсязі витрат, що підлягають відшкодуванню.

Визнання доходу від використання активів підприємства іншими юридичними та фізичними особами, який надходить у вигляді відсотків, дивідендів, роялті, подано в МСФЗ 17 «Оренда», МСФЗ 18 «Дохід», МСФЗ 28 «Інвестиції в асоційовані компанії», МСФЗ 39 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка». Відповідно до цих стандартів дохід від використання активів підприємства іншими сторонами повинен визнаватися при дотриманні таких умов, що існує ймовірність надходження на підприємство економічних вигод, пов'язаних з операцією (відсотки, дивіденди, роялті); сума доходу може бути достовірно оцінена (відсотки, дивіденди, роялті); встановлено право акціонерів на отримання виплати (дивіденди).

Згідно з МСФЗ 18 «Дохід» у фінансовій звітності та примітках до неї підприємство повинно розкривати таку інформацію про доходи:

- облікову політику, яка прийнята для визнання доходу, в тому числі методи для визначення етапу завершення операції з надання послуг;
- суму кожної суттєвої категорії доходу, визначеного протягом певного періоду, включаючи дохід від реалізації продукції (товарів), надання послуг, відсотків, роялті, дивідендів тощо;
- суму доходу, отриманого в результаті обміну продукції (товарів) або послуг, який включено до кожної суттєвої категорії доходу.

Згідно з МСФЗ 18 «Дохід» у фінансовій звітності та примітках до неї підприємство повинно розкривати таку інформацію про доходи:

- облікову політику, яка прийнята для визнання доходу, в тому числі методи для визначення етапу завершення операції з надання послуг;
- суму кожної суттєвої категорії доходу, визначеного протягом певного періоду, включаючи дохід від реалізації продукції (товарів), надання послуг, відсотків, роялті, дивідендів тощо;
- суму доходу, отриманого в результаті обміну продукції (товарів) або послуг, який включено до кожної суттєвої категорії доходу.

З метою відображення в обліку і фінансовій звітності, зокрема у Звіті про прибутки та збитки, доходи поділяють за видами діяльності (операційна діяльність, фінансова діяльність та інвестиційна діяльність). В Україні доходи і витрати відображають в бухгалтерському обліку та включають у звіт про фінансові результати відповідно до принципу нарахування та відповідності доходів і витрат. Доходи і

витрати відображають в момент їх виникнення незалежно від дати надходження або сплати грошових коштів. Отже, доходи відображають у бухгалтерському обліку і у фінансовій звітності за відвантаження продукції (товарів), виконання робіт, надання послуг незалежно від термінів одержання грошових коштів або їх еквівалентів від покупців (замовників). З цією метою на Україні для обліку витрат підприємства використовують рахунки 8 і 9 класів. Аналітичний та синтетичний облік витрат за елементами підпорядкований складанню фінансової звітності – Звіту про фінансовий стан (ф. № 2), в розділі II «Елементи операційних витрат» якого їх відображають за даними про накопичені суми на рахунках класу 8. Інформація про витрати підприємства в Звіті про фінансові результати наведено в розрізі:

1) груп за функціями витрат на підприємстві (I розділ Звіту про фінансовий стан).

2) груп за елементами витрат (II розділ Звіту). Для узагальнення інформації про доходи від операційної, інвестиційної та фінансової діяльності підприємства, а також від надзвичайних подій використовують рахунки класу 7 «Доходи і результати діяльності».

Отже, існують відмінні та схожі риси в обліку доходів і витрат в Україні та зарубіжних країнах. Тому, як відомо, вже сьогодні Міністерство фінансів України поступово вносить зміни в Національні стандарти, наближаючи їх до міжнародних і скорочуючи розрив між вітчизняною системою обліку та загальноприйнятою європейською.

Таким чином, згідно з МСФЗ дохід – це збільшення економічних вигод протягом облікового періоду у вигляді надходження чи збільшення корисності активів або зменшення зобов'язань, яке веде до збільшення власного капіталу, крім випадків, пов'язаних із внесками учасників власного капіталу. У кожній країні визнання доходу відбувається згідно з її нормативним документам. Проте все ж існує два загальних критерії:

- суму доходу можна достовірно визначити;
- можна очікувати надходження майбутніх економічних вигод.

Висновки. Аналіз та порівняння П(С)БО та МСБО щодо доходів діяльності підприємства є теоретичним підґрунтям для розробки та удосконалення методичного забезпечення бухгалтерського обліку доходів. Також МСФЗ дають змогу компанії отримувати можливість виходу на міжнародні ринки, залучення додаткових інвестицій (ресурсів) у розвиток компанії, оскільки звітність, складена за МСФЗ, більш інформативна і зрозуміла іноземним інвесторам, це дасть змогу для розвитку компанії та збільшення їх прибутку; для ефективного управління власністю, збільшення обсягів інвестицій в реальний сектор економіки, забезпечення економічного зростання та інтеграції у світову економіку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Організація аудиторськими фірмами та аудиторами системи контролю якості аудиторських послуг : за рішенням АПУ від 27.09.2007 року № 182/4 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.apu.com.ua/files/ris/796059159.doc>.
2. Стратегія застосування міжнародних стандартів фінансової звітності в Україні : схвалено розпорядженням Кабінету Міністрів України від 24 жовтня 2007 року № 911-р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>.
3. План рахунків бухгалтерського обліку та інструкція про його застосування : наказ міністра фінансів від 30.11.1999 року № 291 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0892-99>.
4. Положення з національної практики контролю якості аудиторських послуг 1 «Організація аудиторськими фірмами та аудиторами системи контролю якості аудиторських послуг» : за рішенням АПУ від 27.09.2007 року № 182/4 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.apu.com.ua/files/ris/796059159.doc>.
5. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16.07.1999 року № 40 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>.
6. Голов С.Ф. Бухгалтерський облік та фінансова звітність за міжнародними стандартами / С.Ф.Голов, В.М. Костюченко. – 2004. – 775 с.
7. Нищенко Л.П. Гармонізація бухгалтерського обліку та фінансової звітності України з міжнародними стандартами в процесі гармонізації економічних взаємозв'язків / Л.П. Нищенко // Бухгалтерський облік та аудит. – 2006. – № 9. – С. 6–9.

СЕКЦІЯ 10 МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

УДК 330.43:574

Негрей М.В.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічної кібернетики
Львівського національного університету імені Івана Франка***Гнот Т.В.***магістр з економічної кібернетики
Львівського національного університету імені Івана Франка*

ОЦІНЮВАННЯ ЕКОЛОГІЧНИХ ТА ГЛОБАЛЬНИХ РИЗИКІВ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

Стаття присвячена проблемам аналізу стану навколишнього середовища. Розкрито суть методики оцінки глобального ризику. Проведено аналіз глобального ризику, а також оцінювання екологічних ризиків навколишнього середовища України.

Ключові слова: глобальний ризик, екологічний ризик, навколишнє середовище, методика, оцінювання.

Негрей М.В., Гнот Т.В. ОЦЕНКА ЭКОЛОГИЧЕСКИХ И ГЛОБАЛЬНЫХ РИСКОВ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ

Статья посвящена проблемам анализа состояния окружающей среды. Раскрыта суть методики оценки глобального риска. Проведен анализ глобального риска, а также оценка экологических рисков окружающей среды Украины.

Ключевые слова: глобальный риск, экологический риск, окружающая среда, методика, оценка.

Nehrey M.V., Hnot T.V. ASSESSMENT OF ECOLOGICAL AND GLOBAL RISKS OF ENVIRONMENT

The article deals with the environmental analysis. Discusses the methodology assessment of the global risk. Analysed global risk and assessed the ecological risk of environment.

Keywords: global risk, ecological risk, environment, methodology, evaluation.

Постановка проблеми. Світова спільнота вже досить тривалий час провадить політику екологізації різних аспектів людської діяльності. В Україні лише запроваджується екологічне управління, яке передбачає облік наслідків антропогенного впливу на навколишнє середовище з метою мінімізації його негативних наслідків як на національному, так і на регіональному та локальному рівнях. Однією із невирішених проблем у цьому напрямку є аналіз еколого-економічних ризиків, який сприяв би вчасному регулюванню та запобіганню завдання шкоди навколишньому середовищу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню екологічних аспектів у системі «суспільство-економіка-довкілля» присвячені роботи Б.В. Буркінського, В.М. Буркова, В.Л. Волковича, Б.М. Данилишина та ін. Теоретичними та прикладними дослідженнями у напрямі економіко-математичного моделювання управління еколого-економічними системами займаються С.К. Рамазанов, А.А. Садеков, А.В. Скрипник, І.М. Ляшенко, В.С. Григорків та ін. Проте недостатньо уваги приділено методичним підходам до оцінки екологічних та еколого-економічних ризиків.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати дослідження, мета якого полягає у проведенні аналізу еколого-економічних ризиків для України, та здійснити порівняння їх із глобальними ризиками.

Виклад основного матеріалу дослідження. Еколого-економічний ризик – це ймовірність настання несприятливих для навколишнього середовища подій, що виникають внаслідок екологічних порушень і

спричиняють збитки як окремих господарських одиниць, так і суспільства загалом.

Основними аспектами прояву еколого-економічного ризику є екологічний, економічний, соціальний та техніко-технологічний. Екологічний аспект може проявлятися у зниженні, втраті окремих якостей і властивостей об'єктів природокористування, що супроводжується зменшенням ефективності їх використання; погіршенні умов використання природних ресурсів і користування об'єктами природи, що спричиняє підвищення цін на природні ресурси, збільшення вартості експлуатації тощо; деградації, втраті чи й повному зникненні природних ресурсів та об'єктів; порушенні екологічної рівноваги, балансу в екосистемі; екологічних аваріях і катастрофах, що супроводжуються значними економічними збитками.

Економічний аспект еколого-економічного ризику проявляється у порушенні умов економічного відтворення, вибутті із господарської діяльності джерел сировини або ж самих ресурсів, економічних збитків суб'єктів господарської діяльності внаслідок використання природних ресурсів чи користування об'єктами природи.

Соціальний аспект проявляється у зниженні умов відтворення трудових ресурсів, втраті здоров'я, інвалідності, вибутті трудових ресурсів; незадоволенні умовами життєдіяльності, стресах, депресіях; міграції населення; ранній смертності, дитячій смертності, масовій загибелі людей, генетичних порушеннях.

Техніко-технологічний аспект має такі форми прояву, як передчасний знос обладнання, устатку-

вання, їх поломки та аварії, порушення технологічних процесів, зниження продуктивності виробничого обладнання.

Відповідно до зазначених аспектів прояву необхідною є кількісна оцінка еколого-економічного ризику, яка полягає у визначенні наступних показників: збитків навколишньому середовищу, зниження продуктивності екосистем, екологічних втрат внаслідок вичерпання природних ресурсів, додаткових затрат на ліквідацію наслідків екологічних катастроф, аварій, затрат на профілактику захворювань та лікування людей тощо.

Глобальний ризик визначається як таке явище, що викликає істотний негативний вплив на декілька країн і галузей терміном у 10 і більше років. Однією з ключових характеристик глобальних ризиків є їхня можливість впливу на цілу систему, на відміну від окремих деталей і компонентів.

Суть методики оцінки глобального ризику полягає у такому: для визначення 10 найімовірніших глобальних ризиків, які викликають найбільшу стурбованість населення, експертам задають таке запитання: «Із тридцять одного ризику, оберіть п'ять ризиків, які найбільше Вас тривожать з погляду небезпеки для планети і проранжуйте їх від 1 (найбільше тривожить) до 5 (серед п'яти вибраних, найменш тривожить)». Кінцева оцінка обчислюється за формулою (1):

$$score_i = \frac{1}{N} \cdot \sum_{n=1}^N (6 - rank_{i,n}), \quad (1)$$

де N – кількість експертів; $rank_{i,n}$ – оцінка експерта n щодо ризику i ; $score_i$ – бал i -го ризику в шкалі [1; 5]. У перелік найбільш тривожних ризиків включають ризики з десятима найбільшими балами.

Картографування глобальних ризиків проводиться таким чином: експерти оцінюють ймовірність і глобальний вплив кожного з тридцять одного ризику, відповідаючи на питання: «Яка ймовірність того, що цей ризик матеріалізується на глобальному рівні в найближчі 10 років?» та «Оцініть вплив на глобальному рівні такого ризику, якщо він матеріалізується?». Можливі відповіді варіюються від 1 («дуже малоймовірно» і «низький вплив», відповідно) до 7 («майже напевно» і «високий вплив», відповідно).

Для будь-якого ризику ймовірність і вплив позначаються, відповідно, $likelihood_i$ та $impact_i$, і знаходяться за формулами (2) та (3):

$$likelihood_i = \frac{1}{N_i^1} \cdot \sum_{n=1}^{N_i^1} likelihood_{i,n}, \quad (2)$$

$$impact_i = \frac{1}{N_i^2} \cdot \sum_{n=1}^{N_i^2} impact_{i,n}, \quad (3)$$

де N_i^1, N_i^2 – кількість експертів, які оцінили ймовірність(2)/вплив (3) i -го ризику; $likelihood_{i,n}$ – ймовірність i -го ризику, яку оцінив n -й експерт; $impact_{i,n}$ – вплив i -го ризику, яку оцінив n -й експерт; $likelihood_i$ – середня ймовірність i -го ризику; $impact_i$ – середній вплив i -го ризику.

Для побудови карти взаємозв'язків експерти визначають від трьох до п'яти пар ризиків, які є взаємозалежними, ігноруючи напрямки залежності. Висновки роблять на основі того, скільки разів кожна пара ризиків зустрічається у дослідженні. Це значення ділять на кількість пар, які найчастіше зустрічаються в опитуванні (формули (4), (5)). Значення взаємозв'язку визначає товщину кожної лінії, яка сполучає елементи на графіку.

$$connection_{ij} = \sqrt{\frac{\sum_{n=1}^N pair_{ij,n}}{pair_{max}}}, \quad (4)$$

$$pair_{max} = \max_{ij} \left(\sum_{n=1}^N pair_{ij,n} \right), \quad (5)$$

де N – кількість експертів; $pair_{ij,n}$ – дорівнює 1, якщо експерт n відзначив зв'язок між i -м і j -м ризиком; $connection_{ij}$ – значення зв'язку між i -м і j -м ризиком.

Оцінку глобальних ризиків проведено у [7], де відображено тридцять один глобальний ризик відповідно до рівня занепокоєння та впливу. Також у цьому дослідженні відображено рівень взаємозв'язків між оціненими ризиками. За результатами оцінки глобальних ризиків можна зробити такі висновки:

1. Ризиками, які викликають найбільшу стурбованість, є фінансові кризи в ключових економіках, структурно високий рівень безробіття та неповної зайнятості, брак води.

2. Ризики, які можуть завдати найбільшої шкоди та з високою ймовірністю, – в основному екологічні та економічні: більша частота надзвичайних погодних явищ, невдачі з пом'якшенням наслідків зміни клімату та адаптації, нестача води, значна нерівність у доходах, структурно високий рівень безробіття та неповної зайнятості у ключових економіках.

3. Макроекономічні ризики є найбільш взаємопов'язані з іншими ризиками – фінансові кризи, структурне безробіття і неповна зайнятість – існують тісний зв'язок між цими макроекономічними ризиками та соціальними питаннями, такими як

Таблиця 1

Визначення глобальних ризиків навколишнього середовища 2014 р.

Ризик	Пояснення
Збільшення кількості надзвичайних погодних явищ (повені, бурі, пожежі)	Надзвичайні погодні явища завдають шкоди власності, інфраструктурі і навколишньому середовищу. Зі збільшенням таких випадків зростає кількість непридатних для життя площ.
Збільшення кількості природних катастроф (землетруси, цунамі, виверження вулканів, геомагнітні бурі)	Існуючі запобіжні заходи зазнають невдачі стикаючись з геофізичними катастрофами, такими як землетруси, виверження вулканів, зсуви, цунамі або геомагнітні бурі, в результаті чого відбуваються масові перебої в взаємопов'язаних ланцюжках постачань і мережі зв'язку.
Збільшення кількості техногенних катастроф (викиди нафти, ядерні аварії)	Існуючі запобіжні заходи не в змозі запобігти техногенним катастрофам, що призводить до великої шкоди для життя, здоров'я людини, інфраструктури, власності, економічної діяльності та навколишнього середовища.
Втрата біорізноманіття і колапс екосистеми	Зменшення біорізноманіття як результат сильного виснаження ресурсів для таких галузей, як рибальство та лісівництво, з потенційно незворотними наслідками для навколишнього середовища.
Брак води	Значне зниження якості та кількості прісної води в поєднанні зі зростанням конкуренції серед ресурсомістких систем, таких, як виробництво продуктів харчування та енергії.
Невдачі з пом'якшенням наслідків змін клімату і адаптації	Уряди і бізнес не вживають ефективних заходів захисту населення і допомоги підприємствам, що постраждали від зміни клімату.

зростання нерівності доходів, політична та соціальна нестабільність.

4. Зниження довіри до установ, відсутність керівництва, існування гендерної нерівності були серед тенденцій, що спостерігалися за даними дослідження.

Економічні, соціальні та екологічні ризики домінують у списку глобальних ризиків (табл. 1). Незважаючи на зусилля багатьох країн Євросоюзу контролювати дефіцит бюджету і рівень боргу, можливість виникнення фінансової кризи все ж залишаються. Такі можливості підживлюються високим державним боргом Японії та США, де політичний «глухий кут» загострив ситуацію. Фінансова криза може серйозно вплинути на стабільність світової економіки.

Проведемо ранжування 10 ризиків з найбільшим рівнем, отримаємо **натурну** послідовність ризиків (за спаданням рівня):

1. Фінансові кризи у ключових економіках.
2. Структуроване безробіття та неповна зайнятість.
3. Брак води.
4. Зростання нерівності доходів.
5. Невдачі з пом'якшенням наслідків зміни клімату та адаптації.
6. Збільшення кількості надзвичайних погодних явищ (повені, бурі, пожежі).
7. Невдачі глобального управління.
8. Продовольчі кризи.
9. Невдачі фінансових механізмів та установ.
10. Політична та соціальна нестабільність.

На рисунку 1 показано залежність результатів опитування від ймовірності і впливу тридцяти одного ризику. Ризики згруповані в чотири квадранти, які описують їхні загальні середні ймовірності і наслідки.

Численні і складні взаємозв'язки між ризиками можуть призвести до наслідків, які є непропорційними та непередбачуваними. Карта взаємозв'язків глобальних ризиків (рис. 2) дозволяє краще зрозуміти вплив системних ризиків і пом'якшити його, виявляючи канали передачі між ризиками і потенційними ефектами від впливу другого і третього порядку.

Експерти оцінили невдачу глобального управління як один з ризиків, який має великий вплив на інші. Добре функціонуюча система сприяє запобіганню та пом'якшенню наслідків глобальних ризиків, які, за визначенням, вимагають злагодженої міжнародної відповідальності. Необхідність гнучкої, чутливої і багатовісторонньої системи управління, яка може визначити, прогнозувати і реагувати на численні і взаємопов'язані ризики в сучасному глобалізованому світі, досліджується з особливим акцентом на економічні та геополітичні ризики.

Використовуючи методику оцінки глобального ризику, проведена оцінка екологічних ризиків в Україні. Експертами, які взяли участь в опитуванні, виступили представники таких організацій України: Асоціація енергоефективних міст України, Клуб ділових людей, Всесвітній фонд дикої природи, Угода мерів, GreenDrinks, Агенція сталого енергетичного розвитку, Спільнота соціально-відповідального бізнесу, Інститут міста та ін., а також пред-

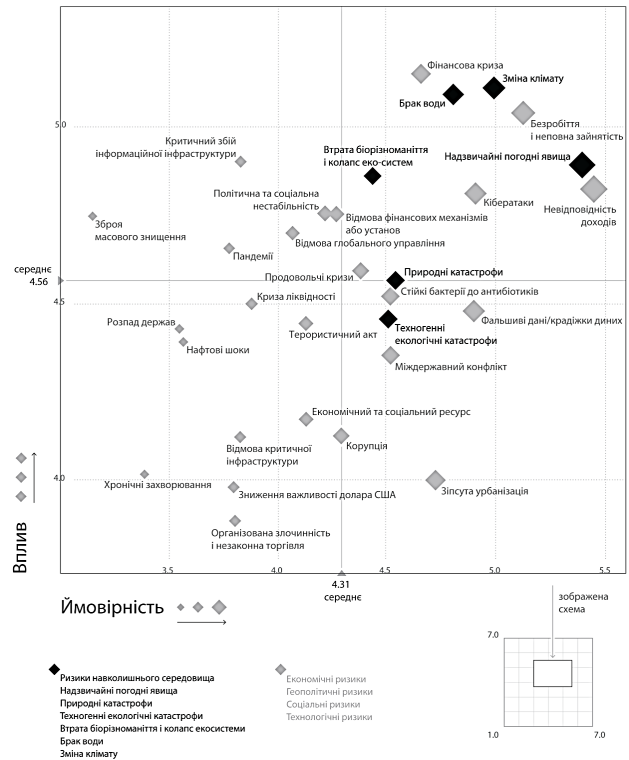


Рис. 1. Картографія глобальних ризиків 2014 року

Джерело: побудовано на основі [7]

ставники бізнесу. Аналогічно до анкети «The Global Risks Perception Survey», була розроблена українська версія, дослідження включає лише ризики екологічного характеру.

Екологічні ризики України можна проранжувати в послідовності, наведеній у таблиці 2.

Порівняння картографії українських та світових екологічних ризиків 2014 року зображено на рисунку 3.

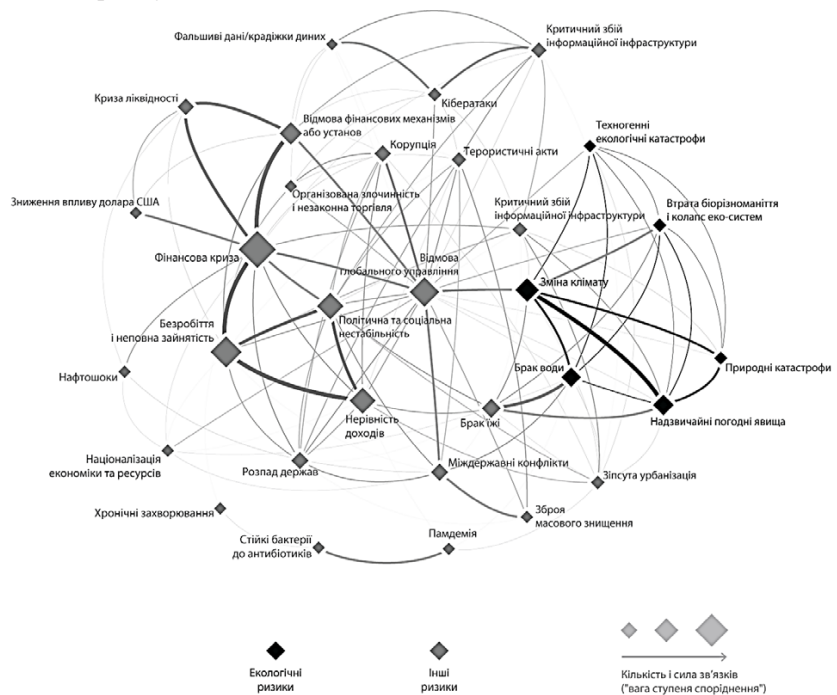


Рис. 2. Карта взаємозв'язків глобальних ризиків 2014 року

Джерело: побудовано на основі [7]

Таблиця 2
Прояв екологічних глобальних ризиків в Україні

№	Екологічний ризик
1	Надзвичайні погодні явища
2	Зміна клімату
3	Брак води
4	Техногенні екологічні катастрофи
5	Втрата біорізноманіття і колапс екосистеми
6	Природні катастрофи

Джерело: авторська розробка

Як і в усьому світі, в Україні достатньо значна ймовірність зміни клімату. Цей ризик тісно пов'язаний з ризиком відмови локального управління. В Україні неефективно впроваджують заходи щодо зменшення викидів двоокису вуглецю і інших шкідливих речовин в атмосферу, немає достатньої кількості місць, де можна утилізувати небезпечні відходи (галогенні лампочки, батарейки тощо) і сміттєпереробних заводів. Зміна клімату, в свою чергу, є одним із головних чинників виникнення надзвичайних погодних явищ та природних катастроф. В Україні з кожним роком зростає кількість повеней, буревіїв, снігопадів тощо. Водночас ці ризики своїми наслідками впливають на зміну клімату також. Тісний взаємозв'язок між цими ризиками пояснюється тим, що виникнення одного виду ризику часто тягне за собою чи є причиною появи іншого. Зміна клімату призводить і до втрати біорізноманіття та колапсу екосистеми.

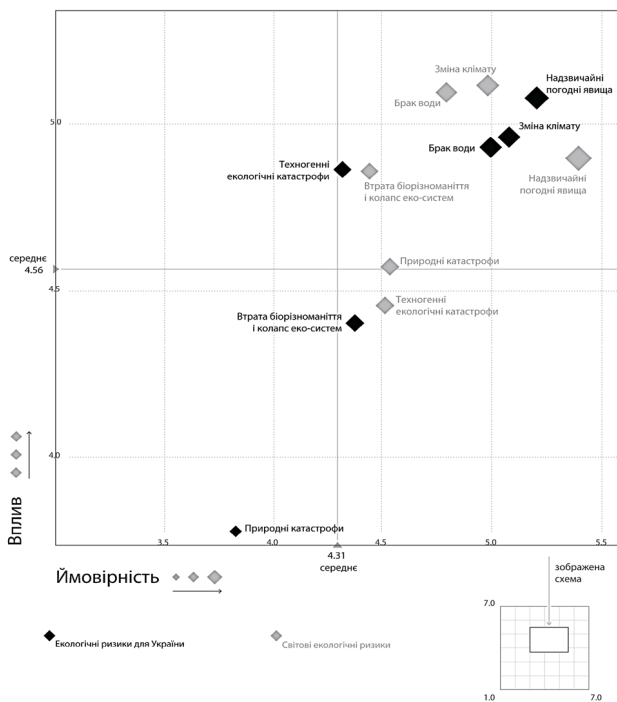


Рис. 3. Порівняння українських та світових екологічних ризиків 2014 року

Джерело: побудовано на основі [] та власних розрахунків

Один із важливих ризиків у сучасній Україні – нестача води, прямо чи опосередковано є взаємопов'язаний з іншими екологічними ризиками. На зменшення кількості якісної прісної води впливають техногенні катастрофи, колапс екосистеми та надзвичайні природні явища, які призводять до непридатності джерел прісної води. З іншого боку, брак води призводить до зміни клімату, браку їжі і інших екологічних ризиків.

На рисунку 4 зображено взаємозв'язок екологічних ризиків.

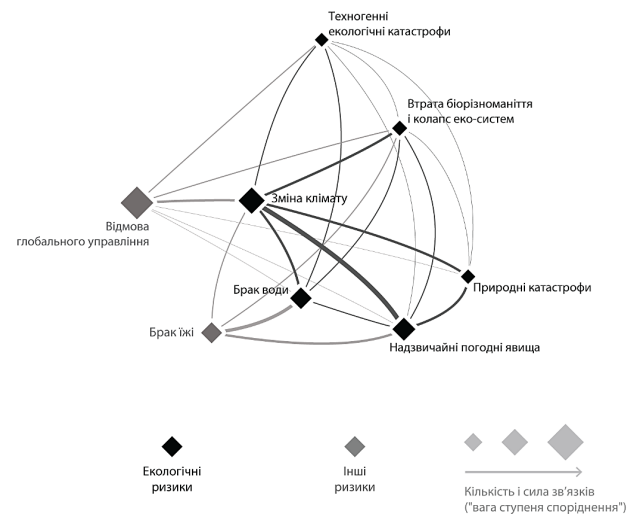


Рис. 4. Взаємозв'язки між екологічними ризиками

Джерело: авторська розробка

Для проведення якісного аналізу екологічних ризиків потрібно враховувати усі можливі негативні наслідки неефективного управління і недбалого відношення до навколишнього середовища, оцінювати взаємозв'язки між ризиками, як причинно-наслідкові, так і не зовсім явні.

Висновки з проведеного дослідження. З наведеного вище можна зробити такі висновки:

- Україні варто звернути особливу увагу на такі екологічні ризики: надзвичайні погодні явища, техногенні катастрофи, середні оцінені значення яких перевищують середньосвітові;
- нестача води, зміна клімату перебувають приблизно на рівні середньосвітових і теж досить небезпечні. Потрібно починати вживати ефективні заходи для зменшення ймовірності їх виникнення і зниження розміру збитків, що можуть бути спричинені;
- втрату біорізноманіття, колапс екосистеми та природні катастрофи можна віднести до групи з найменшим у порівнянні з іншими ризиком. Їхні характеристики в Україні значно менші, ніж у світовому масштабі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бурков В.Н. Механизмы управления эколого-экономическими системами / Бурков В.Н., Новиков Д.А., Щепкин А.В. – М.: Издательство физико-математической литературы, 2008. – 244 с.
2. Данилишин Б.М. Екологічна складова політики сталого розвитку: монографія. – Донецьк: ТОВ «Юго-Восток Лтд», 2008. – 256 с.
3. Григорків В.С. Моделирование эколого-экономической взаимосвязи: навчальний посібник. – Чернівці: Рута, 2007. – 84 с.
4. Рамазанов С. К. Инструменты эколого-экономического управления предприятием: [монографія] / Султан Курбанович Рамазанов. – Д.: ООО «Юго-Восток, Лтд», 2008. – 351 с.
5. Экономико-экологический рейтинг в системе управления предприятием / [Садеков А.А., Балакай О.Б., Половян А.В., Родионов А.В.]. – Д.: ДонНУЭТ, 2008. – 173 с.
6. Ecological economics research trends / [Mont O., Feng H. [and another]; under edition of Carolyn C. – New York: Nova Science Publishers, Inc., 2007. – 382 p.
7. Global Risk Report 2014, Ninth Edition – Geneva: World Economic Forum, 2014. – 60 p.
8. Gowdy J. The approach of ecological economics / John Gowdy, Jon Erickson // Cambridge Journal of Economics. – 2005. – № 29. – P. 207-222.

УДК 330.46:338.27

Панчишин А.І.

*асистент кафедри економічної кібернетики
Львівського національного університету імені Івана Франка*

МОДЕЛЮВАННЯ ПОВЕДІНКИ ЕКОНОМІКО-ВИРОБНИЧИХ СИСТЕМ У КОНКУРЕНТНОМУ СЕРЕДОВИЩІ

Стаття присвячена управлінню економіко-виробничими системами у конкурентному середовищі. Уточнено поняття економіко-виробничої системи, визначено її склад, структура, властивості та особливості функціонування. Визначено складові управління економіко-виробничими системами. Розкрито суть рефлексивного управління економіко-виробничими системами у конкурентному середовищі.

Ключові слова: економіко-виробнича система, конкурентне середовище, моделювання, рефлексивне управління.

Панчишин А.И. МОДЕЛИРОВАНИЕ ПОВЕДЕНИЯ ЭКОНОМИКО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ СИСТЕМ В КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЕ

Статья посвящена управлению экономико-производственными системами в конкурентной среде. Уточнено понятие экономико-производственной системы, определены ее состав, структура, свойства и особенности функционирования. Определены составляющие управления экономико-производственными системами. Раскрыта суть рефлексивного управления экономико-производственными системами в конкурентной среде.

Ключевые слова: экономико-производственная система, конкурентная среда, моделирование, рефлексивное управление.

Panchyshyn A.I. MODELING THE BEHAVIOR OF ECONOMIC-PRODUCTION SYSTEMS IN A COMPETITIVE ENVIRONMENT

The article deals with the management of economic-production systems in a competitive environment. The concept of economic-production system is mentioned, the composition, structure, properties and characteristics systems functioning is defined. The composition of management of economic-production systems is found out. Notion of reflexive control economic-production systems in a competitive environment is given.

Keywords: economic-production system, competitive environment, modeling, reflective management.

Постановка проблеми. Основною передумовою підвищення ефективності національної економіки та розвитку країни загалом є модернізація вітчизняного виробництва. Розвиток високоефективних виробництв, малого і середнього підприємництва дозволить створити системи раціонального розміщення виробництва, враховуючи регіональні особливості, та надасть додаткові конкурентні переваги в умовах глобального ринку. Для цього необхідно є розробка моделей управління економіко-виробничими системами (ЕВС) в умовах конкурентного середовища.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням моделювання управління системами різного рівня національної економіки присвячені роботи відомих вчених: В.М. Вовка, М.М. Лепи, Ю.Г. Лисенка, М.О. Кизими, О.І. Пушкаря, С.К. Рамазанова, Л.Н. Сергеевої. Останнім часом публікуються результати досліджень із застосуванням теорії рефлексивного управління в економіці, зокрема у роботах Р.М. Лепи, М.В. Мальчик, Д.О. Новікова, Л.Н. Сергеевої.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати мету дослідження, яка полягає у розробці моделей управління економіко-виробничими системами та їх взаємодії у конкурентному середовищі на основі теорії рефлексивного управління.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасні науковці по-різному трактують види та поняття систем, які функціонують у національній економіці. Так, вчені Дж. Ригс, С.Е. Хачатуров, В.В. Степанов та інші досліджують поведінку виробничих систем. Зокрема, В.В. Степанов трактує виробничу систему як сукупність засобів і методів, спрямованих на виготовлення конкурентоспроможної продукції з метою задоволення споживчого ринку та забезпечення саморозвитку [9]. Ю.Г. Лисенко, Л.Н. Сергеева та інші науковці у своїх дослідженнях розглядають економічні системи, які трактують як складні цілеспря-

мовані керовані динамічні системи, що здійснюють виробництво, розподіл і споживання матеріальних благ з метою задоволення необмежених людських потреб [8].

Автори [1, с. 12] за напрямом людської діяльності виділяють організаційні (людина), екологічні (природа), соціальні (суспільство), технічні (виробництво) системи, а також системи міждисциплінарної природи: організаційно-технічні, соціально-економічні, еколого-економічні, нормативно-ціннісні, ноосферні та соціально-екологічні системи.

Окремі науковці розглядають більш загальні системи, які утворюються на перетині економічної та виробничої систем – виробничо-економічні або економіко-виробничі системи. Такі системи поєднують у собі властивості та функції економічної і виробничої систем та мають особливі, притаманні лише їм, характеристики. Проте щодо трактування поняття цих систем є деякі розбіжності. Наприклад, В.М. Вовк економіко-виробничу систему визначає як об'єднання виробничих сил і виробничих відносин, технологій і середовищ [3, с. 16]. О.В. Валентієва розглядає виробничо-економічну систему як певну сукупність підприємств різних галузей, об'єднаних загальною територією, функціонально-економічна та соціальна взаємодія яких спрямована на життєве забезпечення населення області матеріальними благами та послугами [2]. О.І. Піскун вважає, що виробничо-економічні системи представляють собою організаційно-правове вираження економічних законів концентрації виробництва і капіталу, економії затрат і, як наслідок, підвищення рентабельності виробництва [5]. На нашу думку, у функціонуванні таких систем визначальними є саме економічні фактори, тому в подальшому розглядатимемо економіко-виробничі системи (ЕВС). На основі вищезазначених визначень систем можна дати таке визначення ЕВС: економіко-виробнича система – це складна цілеспрямована керована динамічна система, яка на основі

об'єднання виробничих сил, технологій, фінансових, інформаційних та інших ресурсів здійснює виробництво, розподіл та споживання матеріальних благ з метою задоволення необмежених суспільних потреб.



Рис. 1. Формування економіко-виробничої системи

Джерело: складено автором

ЕВС поєднує ресурси економічної і виробничої систем (рис. 1). Ресурсами виробничої системи, що входять до ЕВС, є технічні (основні та оборотні виробничі фонди, основні та допоміжні матеріали), технологічні (технологічні процеси, науково-дослідні та конструкторські розробки). Основним ресурсом економічної системи, що входить до ЕВС, є фінансові ресурси (активи, ліквідність, платоспроможність). Крім того, економічна та виробнича системи характеризуються кадровими (кваліфікаційно-професійний склад персоналу, його соціально-демографічні характеристики), просторовими (виробничі приміщення, територія, комунікації) та інформаційними (інформація про систему та її зовнішнє середовище) ресурсами, що також входять до ЕВС.

Основним видом економіко-виробничих систем є підприємство.

Принципи функціонування ЕВС мають загально-системний характер. При побудові та управлінні ЕВС доцільно використовувати системний підхід, враховуючи структуру і властивості основних елементів системи та особливості її функціонування.

З точки зору системного аналізу система задається такими її компонентами: склад, структура і функції. Для побудови будь-якої ЕВС потрібно формалізувати наступне:

- склад ЕВС (елементи, що входять в ЕВС);
- структуру ЕВС (сукупність технологічних, управлінських, інформаційних та інших зв'язків між учасниками ЕВС);

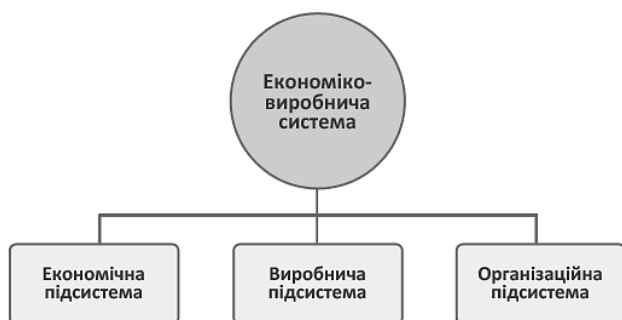


Рис. 2. Склад економіко-виробничої системи

Джерело: складено автором

- множину допустимих дій учасників ЕВС, які відображають технологічні, інституціональні та інші обмеження та норми їх спільної діяльності;
- переваги учасників ЕВС;
- інформованість – інформацію про параметри, якими володіють учасники ЕВС на момент прийняття рішення.

До складу ЕВС належать економічна, виробнича та організаційна підсистеми (рис. 2).

Економічна підсистема здійснює максимізацію ринкової вартості ЕВС, техніко-економічне планування, облік та аналіз доходів і витрат, забезпечення конкурентоспроможності на ринку тощо.

Виробнича підсистема забезпечує цілісність, відповідність, комплексність і збалансованість усіх технологічно пов'язаних компонентів у процесі виробництва, здійснює оперативно-виробниче планування та матеріальне виробництво.

Організаційна підсистема здійснює планування функціонування ЕВС, забезпечує розвиток ЕВС, цілісність усієї системи та ефективну взаємодію між її окремими елементами.

Модель структури економіко-виробничої системи, як і будь-якої складної економічної системи [8], можна описати таким кортежем:

$$S = \langle A, V, R, Z, SR, T \rangle, \quad (1)$$

де A – множина елементів (підсистем) системи;

V – множина векторів властивостей елементів ЕВС;

R – множина зв'язків між елементами множини A ;

Z – мета, структура або множина цілей ЕВС;

SR – зовнішнє середовище, у якому функціонує система;

T – час, упродовж якого ЕВС зберігає свою цілісність.

ЕВС характеризується такими властивостями:

- динамічність: стан ЕВС постійно змінюється із часом, змінюється структура та зв'язки між його елементами, підсистемами та зовнішнім середовищем;

- багатокритеріальність: ЕВС характеризується великою кількістю критеріїв, таких як ринкова вартість, прибуток, рентабельність, ефективність використання ресурсів, продуктивність праці та ін. Крім того, кожна із підсистем ЕВС може характеризуватися своїми критеріями, які в сукупності складають множину критеріїв ЕВС;

- різноманітність структури: ЕВС складається із великої кількості різноманітних структурних елементів: економічної підсистеми (бухгалтерія, економічний відділ), виробничої підсистеми (цехи, технологічні лінії, склади), організаційної підсистеми (керуючий орган);

- різноманітність природи елементів системи. Наприклад, елементи ЕВС технологічна лінія, інформаційне забезпечення та робоча сила мають різний склад і природу;

- велика кількість зв'язків елементів ЕВС проявляється у наявності множини різноманітних зв'язків між елементами ЕВС (речових, інформаційних, енергетичних). Зв'язки між елементами ЕВС характеризуються стійкістю та постійною пропорційністю;

- ймовірнісний характер виробничих процесів: будь-який виробничий процес має ймовірнісний характер, зокрема, тривалість виробничого циклу, технологічний брак, виробничий персонал, терміни постачання сировини і матеріалів.

Управління ЕВС – це процес впливу на керовану систему, який спрямований на забезпечення певної

її поведінки. Оскільки предметом управління може бути будь-який з перелічених параметрів, то можна виділити відповідні складові управління ЕВС (рис. 3):

- управління складом;
- управління структурою;
- інформаційне управління;
- інституційне управління;
- мотиваційне управління;
- управління взаємодією із зовнішнім середовищем.

Управління складом ЕВС визначає, з яких елементів складатиметься система, які потрібно вилучити, які включити до системи. Якщо розглядати підприємство як ЕВС, то до управління складом можуть бути включені управління персоналом, його навчанням і розвитком.

Управління структурою здійснюється паралельно з управлінням складом і визначає, які функції повинні виконувати елементи (підсистеми), а також їх взаємозв'язки та ієрархію елементів ЕВС.



Рис. 3. Складові управління економіко-виробничими системами

Джерело: складено автором

Інформаційне управління забезпечує обмін інформацією між елементами, визначає рівень інформації, необхідний окремому елементу для ефективної діяльності та здійснює активний прогноз.

Інституційне управління полягає у регулюванні дій елементів та підсистем ЕВС шляхом цілеспрямованого обмеження множини їх дій та результатів діяльності. Основними інструментами інституційного управління є правові акти, розпорядження і накази, корпоративна культура, морально-етичні норми тощо.

Мотиваційне управління полягає у цілеспрямованій зміні переваг та вподобань елементів та підсистем ЕВС. Таке управління може включати систему штрафів, преміювання та нагород за вибір тих чи інших дій або досягнення певних результатів діяльності.

Управління взаємодією із зовнішнім середовищем полягає у регулюванні взаємозв'язків елементів із елементами зовнішнього середовища, зокрема із органами державного управління, постачальниками та конкурентами. Воно здійснюється для заповнення інформаційного середовища такою інформацією (до-

стовірною та недостовірною), що сприяє прийняттю таких рішень суб'єктами ринку, які були б вигідними для ЕВС.

Поряд із загальносистемними властивостями і характеристиками, у функціонуванні ЕВС є такі особливості:

- здатність до формування цілей в самій системі, тобто цілеутворення;
- здатність змінювати свою структуру і розробляти варіанти поведінки;
- здатність адаптуватися до змін умов функціонування;
- нестаціонарність окремих параметрів системи та стохастичність її поведінки;
- унікальність і непередбачуваність поведінки системи в конкретних умовах;
- існування граничних можливостей ЕВС, які визначаються наявними ресурсами.

При побудові моделей поведінки ЕВС необхідно враховувати, що системи функціонують у конкурентному середовищі, яке здійснює значний вплив на процес та результат їх діяльності. Тобто, моделюючи управління ЕВС, необхідно враховувати і активність конкурентного середовища та можливість впливу на його елементи. З цією метою доцільно застосовувати моделі рефлексивного управління.

Моделюванню рефлексивного управління присвячено роботи відомих вітчизняних та зарубіжних науковців: Р.М. Лепи, М.В. Мальчика, Л.Н. Сергєєвої, В.А. Лефєвра, Д.О. Новікова та інших.

На відміну від класичної теорії управління, в якій впливи зовнішнього середовища на ЕВС розглядається як некеровані фактори, до яких ЕВС повинна адаптуватися (і така адаптація є пасивною), у теорії рефлексивного управління ЕВС може і повинна впливати на конкурентне середовище відповідно до своїх інтересів. Рефлексивне управління ЕВС у конкурентному середовищі полягає у цілеспрямованій організації рефлексивних впливів на суб'єктів конкурентного середовища з метою покращення конкурентних переваг та позицій ЕВС.

Для здійснення рефлексивного управління потрібно змінювати стан конкурентного середовища таким чином, щоб спровокувати реакцію, бажану для ЕВС. Із зовнішнім середовищем ЕВС пов'язані вхідними та вихідними потоками, тому тільки зміна цих потоків сигналізує конкурентному середовищу про стан ЕВС і спонукає до рефлексивної реакції. Отже, управління зводиться до процесів регулювання потоків ресурсів та інформації.

Реалізація рефлексивного управління можлива за таких умов:

- керована система повинна вміти оцінювати зміни, що відбуваються у зовнішньому середовищі і прогнозувати тенденцію їх розвитку;
- керована система повинна мати можливість адекватно на них реагувати;
- керована система не повинна мати великого вибору альтернативних реакцій на зовнішній вплив (інакше реакція може виявитися неадекватною керуючому сигналу);
- керована система повинна вміти навчатися, тому що реакція на інформаційний вплив може виникнути після попереднього досвіду;
- для ефективного управління потрібно виробити рефлекс підпорядкування.

Висновки з проведеного дослідження. Сучасні ЕВС можуть стати саме тим механізмом, за допомогою якого стане можливим реформування вітчизняної економіки на основі активізації суб'єктів еконо-

мічної діяльності і підвищення добробуту населення та рівня розвитку країни на основі підвищення конкурентоспроможності ЄВС як на регіональному, загальнодержавному, так і на глобальному рівнях. Застосування методів рефлексивного управління ЄВС у конкурентному середовищі сприятиме підвищенню її конкурентоспроможності та ефективності функціонування загалом.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бурков В.Н., Коргин Н.А., Новиков Д.А. Введение в теорию управления организационными системами / Под ред. чл.-корр. РАН Д.А. Новикова. – М.: Либроком, 2009. – 264 с.
2. Валентієва О.В. Виробничо-економічна система промисловості регіону: розвиток і шляхи підвищення ефективності функціонування (на матеріалах Полтавщини) : автореф. дис. ... на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.07.01 «Економіка промисловості» / О.В. Валентієва. – К., 2001. – 21 с.
3. Вовк В.М. Моделювання інноваційного розвитку потенціалу економіко-виробничих систем : монографія / В.М. Вовк, В.Б. Антонів, Н.І. Камінська. – Львів : ЛНУ імені Івана Франка, 2014. – 388 с.
4. Мальчик М.В. Рефлексивне управління конкурентоспроможністю промислових підприємств : автореф. дис. ... д-ра екон. наук : 08.00.04 / М.В. Мальчик ; Ін-т економіки пром-сті НАН України. – Донецьк, 2011. – 32 с.
5. Пискун Е.И. Тенденции развития производственно-экономических систем в Украине. Вісник СевНТУ: зб. наук. пр. Вип. 109/2010. Серія: Економіка і фінанси. – Севастополь, 2010. – С. 120-122.
6. Рефлексивные процессы в экономике: концепции, модели, прикладные аспекты : монография ; под ред. Р.Н. Лепы: НАН Украины, Ин-т экономики пром-сти. – Донецк : АПЕКС, 2010. – 306 с. – (Сер.: Жизнеспособные системы в экономике=Життєздатні системи в економіці).
7. Сергеева Л.Н. Роль рефлексивного управления в обеспечении жизнеспособности социально-экономических систем. – Рефлексивные процессы в экономике: концепции, модели, прикладные аспекты / [Р.Н. Лепа, Л.Н. Сергеева и др.] : монография // НАН Украины, Институт экономики промышленности. – Донецк : АПЕКС, 2010. – 306 с.
8. Сергеева Л.Н. Нелинейные модели сложных экономических систем : дис. ... д-ра екон. наук : 08.03.02 / Донецкий национальный ун-т. – Донецьк, 2004.
9. Степанов В.В. Организационно-экономические проектирование и адаптация производственных систем. – М.: МГИУ, 1998. – 32 с.

УДК 336.7

Сидоренко О.М.

*доцент кафедри банківської справи
Харківського інституту банківської справи
Університету банківської справи Національного банку України*

Савченко Г.О.

*кандидат педагогічних наук, доцент кафедри вищої математики
Харківського інституту банківської справи
Університету банківської справи Національного банку України*

Кібік Н.С.

*студентка
Харківського інституту банківської справи
Університету банківської справи Національного банку України*

ПРИБУТОК БАНКУ ТА ФАКТОРИ ЙОГО ФОРМУВАННЯ

У статті розглянуто поняття прибутку банку та прибутковості його діяльності. Визначено основні фактори впливу на прибуток. Проведено факторний аналіз та розроблено багатфакторну модель формування прибутку банківської установи.

Ключові слова: прибуток, прибутковість, факторний аналіз, мультиплікатор капіталу, рентабельність доходу, дохідність активів.

Сидоренко О.Н., Савченко А.О., Кібік Н.С. ПРИБЫЛЬ БАНКА И ФАКТОРЫ ЕГО ФОРМИРОВАНИЯ

В статье рассмотрено понятие прибыли банка и прибыльность его деятельности. Определены основные факторы, влияющие на прибыль. Проведен факторный анализ и разработана многофакторная модель формирования прибыли банковского учреждения.

Ключевые слова: прибыль, доходность, факторный анализ, мультипликатор капитала, рентабельность дохода, доходность активов.

Sidorenko O.N., Savchenko A.O., Kybyk N.S. PROFIT BANK AND FACTORS OF ITS FORMATION

In this article the concept of bank profits and profitability of its operations. The main impacts on profits. A factor analysis and developed a multifaceted model of profit bank.

Keywords: profit, profitability, factor analysis, equity multiplier, profitability income yield assets.

Постановка проблеми. У сучасних ринкових умовах досягнення високого рівня розвитку банківської системи є можливим через пошук і виконання заходів, що спрямовані на підвищення якості та ефективності процесу управління фінансовим результатом банків. В умовах жорсткої конкуренції та необхідності забезпечення економічного зростання будь-якої організаційної структури основним завданням ме-

недженству залишається удосконалення системи аналізу та оцінки фінансового результату, визначення впливу факторів формування прибутку з метою підвищення прибутковості та впровадження рекомендацій, основаних на результатах аналізу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Саме тому питання вивчення можливостей використання факторного аналізу у процесі оцінки фінансового ре-

зультату банку приділяється значна увага як вітчизняними, так і зарубіжними науковцями. Серед них В.М. Кочетков, О.В. Омельченко, І.В. Сало, Л.М. Кіндрацька, О.О. Клімова, О.Д. Вовчак, О.А. Криклій, Н.Г. Маслак, М.Р. Ковбасюк, І.А. Бланк.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Віддаючи належне напрацюванням вітчизняних і зарубіжних економістів, слід зауважити, що питання управління прибутком банку ще не вирішені повною мірою. Так, залишаються недостатньо вивченими і вимагають подальших досліджень питання щодо розробки моделі формування прибутку банку.

Мета статті. Основною метою дослідження є вивчення економічної сутності понять «прибуток» та «прибутковість», дослідження факторів, які впливають на прибуток банку та розробка багатофакторної моделі формування прибутку банку.

Виклад основного матеріалу. Основним показником, який узагальнює результати діяльності, та індикатором ефективності діяльності банку, є прибуток. Він має універсальне значення, дає уявлення про характер, зміст, функціональну спрямованість та обсяг діяльності установи.

Прибутковість відіграє важливу роль у діяльності банку, оскільки досягнення задовільного рівня прибутку дозволяє поповнювати капітал, формує основу життєдіяльності та зростання банку, а також забезпечує прийнятний рівень дивідендних виплат акціонерам [6].

Визначення сутності прибутку як економічної категорії має важливе значення для управління процесами його формування, виявлення факторів, що впливають на його величину, дає знання, необхідні для розробки заходів щодо збільшення прибутку, його максимізації і перспективного планування.

В.М. Кочетков та О.В. Омельченко вважають, що прибуток – це головний показник результативності роботи банку. Кількісний та якісний аналіз прибутковості проводиться з метою визначення фінансової стійкості банку та оцінки ефективності його роботи за визначений звітний період [2, с. 43].

Прибутковість банку, відповідно, – це система показників, що показують і оцінюють у сукупності прибуток, отриманий банком, відносно джерел(факторів), які впливають на кінцеві результати роботи банку. Варто використовувати комплексний підхід, тобто для аналізу прибутковості використовувати систему показників прибутковості банку, оцінюючи різні позиції, як з використанням загальних показників прибутковості, так і показників прибутковості роботи окремих підрозділів, напрямів бізнесу(казначейського, оптового, роздрібного), банківських продуктів, клієнтів, персоналу та аналізу рентабельності проектів [4].

Так як прибуток – це різниця між доходами й витратами, то абсолютна величина прибутку в банку в цілому перебуває у прямо пропорційній залежності від кількості реальних робочих активів, що утворюють основний банківський дохід, й обернено пропорційній залежності від

обсягу витрат по пасивним операціям та іншим витратам [4].

Одним із шляхів визначення ефективності роботи банку є оцінка рівня його прибутковості (рентабельності). Аналіз прибутковості – це складне завдання з певних причин. По-перше, кожен аспект банківських операцій впливає на його прибутковість і має братися до уваги. По-друге, правила бухгалтерського обліку щодо визначення доходів і витрат складні, тому завжди залишається місце для довільних суджень та інтерпретацій [1, с. 397].

Аналіз прибутковості, крім простого виміру результатів діяльності банку, дозволяє визначити його фінансовий стан і визначити якість його активів.

Важливою складовою частиною механізму управління прибутком банку є системи і методи його аналізу. Аналіз прибутку являє собою процес дослідження умов та результатів його формування і використання з метою виявлення резервів подальшого підвищення ефективності управління ним.

Метою аналізу прибутку і рентабельності є збільшення абсолютної величини прибутку та підвищення рентабельності банку на основі ефективного управління доходами і витратами. З огляду на це, І.В. Сало розглядає прибуток як головний фактор для різних методів оцінки ефективності діяльності банків (рис. 1) [5].

Отже, аналіз прибутку і рентабельності ґрунтується на аналізі доходів та витрат банку. Відповідно до мети визначають такі основні завдання аналізу прибутку та рентабельності:

- оцінка виконання плану прибутку;
- оцінка динаміки прибутку в цілому, за складом та структурою;
- факторний аналіз прибутку;
- визначення тенденцій динаміки прибутку за тривалий період; аналіз показників прибутковості діяльності банку.

Для проведення факторного аналізу оцінки прибутковості необхідно побудувати багатофакторну залежність із наступним аналізом впливу кожного окремого фактора на кінцевий результат. Дослідження прибутку не може вважатися повним без проведення факторного аналізу.

Актуальність факторного аналізу визначається необхідністю вчасно реагувати на зміни, що відбуваються у процесі функціонування будь-якого підприємства в умовах нестабільного ринкового середовища.

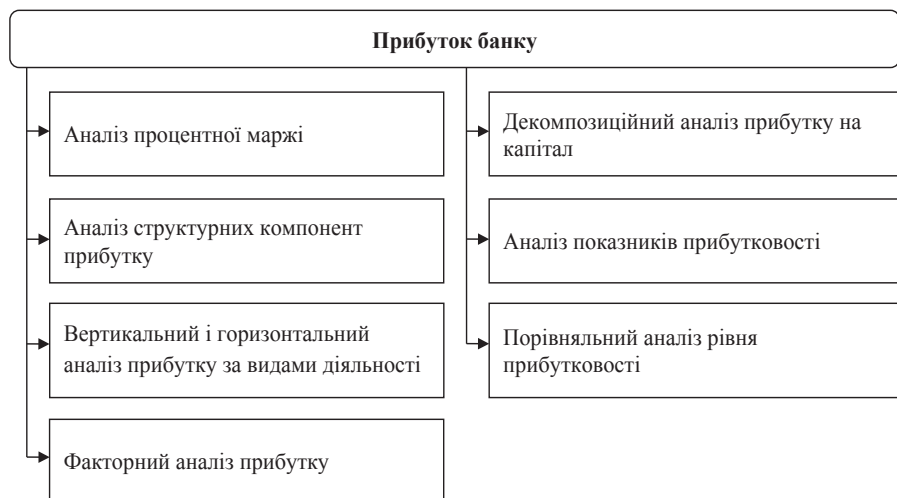


Рис. 1. Використання прибутку банку у методах оцінки ефективності його діяльності

Факторний аналіз – це методика комплексного системного вивчення і оцінки впливу факторів на величину результативних показників. Практична реалізація проведення факторного аналізу передбачає, у першу чергу, визначення типу факторної моделі. У практиці виділяють детермінований та стохастичний типи, однак для оцінки фінансового результату підприємства, як правило, використовують детермінований, оскільки для нього є характерним функціональний зв'язок факторів з досліджуваним (результативним) показником, а для стохастичного притаманний неповний, ймовірний (кореляційний).

Чистий прибуток, що відображає фінансовий результат комерційної діяльності банку, в основному формується під впливом таких факторів:

- зміна розміру власного капіталу (K);
- зміна рентабельності доходу (R_d);
- зміна рівня ефективності використання активів (D_a);
- зміна рівня мультиплікатора капіталу (M_k) [3, с. 45]

Модель, що використовується для факторного аналізу прибутку, виглядає таким чином (1) [3, с. 45]:

$$\text{Прибуток} = K \times \frac{\text{ЧП}}{\text{ОД}} \times \frac{\text{ОД}}{\text{Азаг}} \times \frac{\text{Азаг}}{K}, \quad (1)$$

або в агрегованому вигляді (2):

$$\text{Прибуток} = K \times D_a \times M_k \times R_d. \quad (2)$$

Розрахунок факторних впливів на чистий прибуток проводиться у такій послідовності:

- розрахунок загальної зміни прибутку (3)

$$\Delta P = P - P_0, \quad (3)$$

де P – прибуток звітного (поточного) року;

P_0 – прибуток базового року [1, с. 402];

- розрахунок впливу на прибуток зміни розміру капіталу (4):

$$\Delta \text{Прибуток}_K = (K1 - K0) \times D_a^0 \times M_k^0 \times R_d^0, \quad (4)$$

де $K1$ – власний капітал звітного періоду;

$K0$ – власний капітал базового періоду;

R_d^0 – рентабельність доходу базового періоду;

D_a^0 – рівень ефективності використання активів базового періоду;

M_k^0 – мультиплікатор капіталу базового періоду [1, с. 403].

- розрахунок впливу на прибуток зміни рівня ефективності використання активів (5):

$$\Delta \text{Прибуток}_{D_a} = K1 \times (D_a^1 - D_a^0) \times M_k^0 \times R_d^0, \quad (5)$$

де D_a^1 – рівень ефективності використання активів звітного періоду [1, с. 403];

- розрахунок впливу на прибуток зміни мультиплікатора капіталу (6):

$$\Delta \text{Прибуток}_{M_k} = K1 \times D_a^1 \times (M_k^1 - M_k^0) \times R_d^0, \quad (6)$$

де M_k^1 – мультиплікатор власного капіталу звітного періоду [1, с. 403].

- розрахунок впливу на прибуток зміни розміру рентабельності доходу (7):

$$\Delta \text{Прибуток}_{R_d} = K1 \times D_a^1 \times M_k^1 \times (R_d^1 - R_d^0), \quad (7)$$

де R_d^1 – рентабельність доходу звітного періоду [3, с. 46-47].

Факторний аналіз сприяє виявленню параметрів, що впливають на зміну розміру прибутку банку, і дозволяє регулювати розмір прибутку та рентабельність власного капіталу банку за рахунок управління факторами, що впливають на прибуток та норму прибутку на капітал [3, с. 47].

У таблиці 1 представлені вихідні дані, взяті з фінансової звітності ПАТ «Банк «Київська Русь», у таблиці 2 – показники, необхідні для розрахунку факторної моделі.

На початку аналізу розрахуємо загальну зміну прибутку (табл. 3).

З наведеної таблиці бачимо зміну прибутку з 2011 року по 3 квартал 2014 року включно відносно попереднього періоду. Отже, протягом 2011 року ПАТ «Банк «Київська Русь» мав прибуток у розмірі 365 тис. грн, протягом 2012 р. – 1288 тис. грн, 2013 р. – 2145 тис. грн, за 3 квартали 2014 р. банк має збиток у розмірі 2830 тис. грн. Останнє можна пояснити нестабільною фінансовою та політичною ситуацією в країні, проте банк сподівається до кінця поточного звітного періоду змінити ситуацію. Крім ситуації в країні та інших подібних причин існують певні фактори, які прямо впливають на зміну прибутку банку. Саме тому далі проаналізуємо вплив кожного з факторів, визначених раніше.

Розрахунок впливу на прибуток зміни розміру капіталу представлено у таблиці 4.

Тобто можна зробити висновок, що зростання прибутку банку у 2011 р. відбулося за рахунок збільшення капіталу на 148 360 тис. грн, прибуток банку збільшився на 93,347 тис. грн. У 2012 році,

Таблиця 1

Показники діяльності ПАТ «Банк «Київська Русь», необхідні для проведення факторного аналізу

Показники	2010	2011	2012	2013	За 3 квартали 2014
Сукупні активи	4939618	5637272	5586024	8368408	8891690
Балансовий капітал	282902	431262	497419	556395	572820
Операційний дохід банку	197865	218409	252246	257974	179172
Прибуток	178	543	1831	3976	1146

Таблиця 2

Показники діяльності ПАТ «Банк «Київська Русь», необхідні для розрахунку факторної моделі

Показники	2010	2011	2012	2013	За 3 квартали 2014
Дохідність активів	0,040	0,039	0,045	0,031	0,020
Мультиплікатор капіталу	17,461	13,072	11,230	15,040	15,523
Рентабельність доходу	0,001	0,002	0,007	0,015	0,006

Таблиця 3

Розрахунок загальної зміни прибутку ПАТ «Банк «Київська Русь»

Показник	2011	2012	2013	За 3 квартали 2014
Загальна зміна прибутку	365	1288	2145	-2830

Таблиця 4
Результат впливу зміни розміру капіталу на прибуток банку ПАТ «Банк «Київська Русь»

Показник	2011	2012	2013	За 3 квартали 2014
Δ Прибуток	93,347	83,298	217,091	117,373

порівняно з попереднім, балансовий капітал був збільшений на 66 157 тис. грн, що призвело до зростання прибутку на 83 298 тис. грн. У 2013 р. та за 3 квартали 2014 року простежується зростання капіталу банку на 58 976 тис. грн та 16 425 тис. грн відповідно, і, як результат, маємо збільшення прибутку у 2013 р. на 217,091 тис. грн, а у 2014 р. – на 117,373 тис. грн.

Розрахунок впливу на прибуток зміни розміру дохідності активів представлено у таблиці 5.

Таблиця 5
Розрахунок впливу дохідності активів на прибуток банку ПАТ «Банк «Київська Русь»

Показник	2011	2012	2013	За 3 квартали 2014
Вплив дохідності активів на прибуток	-8,894	103,665	-649,918	-1417,694

Рівень ефективності використання активів у досліджуваному банку призводить до зменшення його прибутку у 2011 р. – на 8,894 тис. грн, у 2013 р. – на 649,918 тис. грн, за 3 квартали 2014 р. – на 1417,694. І лише у 2012 р. на 103,665 тис. грн прибуток зріс за рахунок збільшення рівня дохідності активів банку. Це свідчить про те, що у банку недостатньо налагоджена система роботи з активами.

Розрахунок впливу на прибуток зміни мультиплікатора капіталу представлено у таблиці 6.

Таблиця 6
Розрахунок впливу мультиплікатора капіталу на прибуток банку ПАТ «Банк «Київська Русь»

Показник	2011	2012	2013	За 3 квартали 2014
Вплив мультиплікатора капіталу на прибуток	-65,971	-102,839	474,406	85,792

Мультиплікатор капіталу – це показник максимальної здатності банку залучати депозити і видавати кредити чи розширювати ланку «депозит – позичка» у розрахунку на одну грошову одиницю свого капіталу, тобто мультиплікатор – це важіль управління банком, структурою власного і залученого капіталу, за допомогою якого він повинен забезпечити потрібну структуру капіталу (співвідношення власного і залученого капіталу), тобто бажану збалансованість між капітальною базою (власним капіталом) і її можливостями залучення додаткових фінансових ресурсів. Іншими словами, це здатність капіталу банку залучати в оборот додаткові гроші, не порушуючи стійкої і дохідної роботи банку [1, с. 405].

Протягом 2011–2012 рр. даний показник мав негативний вплив на прибуток банку -65,971 тис. грн та 102,839 тис. грн відповідно. Протягом останніх років рівень ефективності управління ресурсами позитивно впливав на розміри прибутку: у

2013 р. – спостерігалось зростання прибутку на 474,406 тис. грн, а за 3 квартали 2014 р. – на 85,792 тис. грн.

Розрахунок впливу рентабельності доходу на прибуток банку представлено у таблиці 7.

Таблиця 7
Розрахунок впливу рентабельності доходу на прибуток банку ПАТ «Банк «Київська Русь»

Показник	2011	2012	2013	За 3 квартали 2014
Вплив мультиплікатора капіталу на прибуток	346,519	1203,876	2103,422	-1615,472

Рівень рентабельності доходу відображає ефективність контролю за витратами, та розраховується як відношення чистого прибутку до операційних доходів.

Таким чином, з таблиці 7 видно, що у 2011 році прибуток ПАТ «Банк «Київська Русь» зріс за рахунок зміни рівня рентабельності доходу на 346,519 тис. грн, у 2012 р. – на 1203,876 тис. грн, у 2013 – на 2103,422 тис. грн відповідно, за 3 квартали 2014 року банк мав збитки у розмірі 1615,472 тис. грн за рахунок зменшення рентабельності доходу.

На заключному етапі проведемо перевірку правильності розрахунків:

$$\begin{aligned}
 & 2011 \text{ р.: } 93,347 + (-8,894) + \\
 & \quad + (-65,971) + 346,519 = 365 \text{ тис. грн} \\
 & 2012 \text{ р.: } 83,298 + 103,665 + \\
 & \quad + (-102,839) + 1203,876 = 1288 \text{ тис. грн} \\
 & 2013 \text{ р.: } 217,091 + (-649,918) + \\
 & \quad + 474,406 + 2103,422 = 2145 \text{ тис. грн} \\
 & \text{За 3 кв. 2014 р.: } 117,373 + (-1417,694) + \\
 & \quad + 85,792 + (-1615,472) = -2830 \text{ тис. грн}
 \end{aligned}$$

Отже, якщо порівняти дані з таблиці (див. табл. 3) та дані кінцевої перевірки, можна зробити висновок, що факторний аналіз проведений вірно та вплив кожного з факторів відповідає дійсності.

Висновки і пропозиції. У процесі дослідження було проведено аналіз впливу певних факторів на прибуток банку та розроблено модель формування прибутку банку. Основними факторами визначено зміну розміру статутного капіталу банку, рівень дохідності активів, мультиплікатор капіталу та рівень рентабельності доходу. Проаналізовано, наскільки кожен з факторів вплинув на прибуток банку у кожному із періодів. Під час проведення розрахунків було виявлено, що рівень дохідності активів призводить до збитку банку, оскільки має негативну тенденцію. У зв'язку з цим рекомендується вдосконалити або змінити підхід до управління активами у досліджуваному банку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Аналіз банківської діяльності [Текст] : підручник / А.М. Герасимович, М.Д. Алексеєнко, І.М. Парасій-Вергуненко та ін. ; За ред. А.М. Герасимовича. – Вид. 2-ге, без змін. – К. : КНЕУ, 2006. – 600 с. – ISBN 966-574-567-0.
2. Кочетков В.М., Омельченко, О.В. Основи аналізу комерційного банку [Текст] : навч. посібник. – К. : Вид-во Європ. ун-ту, 2003. – 96 с. – ISBN 966-7942-66-X.
3. Криклій О.А., Маслак Н.Г. Управління прибутком банку [Текст] : навчальний посібник / О.А. Криклій, І.В. Сало. – Суми : ВТД «Університетська книга», 2007. – 314 с. – ISBN 978-966-680-312-5.
4. Вовчак О.Д. Кредит і банківська справа / Аналіз доходів, ви-

- трат і прибутку банку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://pidruchniki.com.ua/18100713/bankivska_sprava/analiz_dohodiv_vitrat_pributku_banku.
5. Сало І.В. Необхідність аналізу показників прибутку банку [Текст] / І.В. Сало, О.О. Лисянська. – 2010. Збірник наукових праць УАБС НБУ.
 6. Наукова бібліотека «Буковина» / Аналіз банківської діяльності: сучасні концепції, методи та моделі [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://buklib.net/component?option=com_jbook/task/view/Itemid,99999999/catid,126/id,3567.
 7. Офіційний сайт ПАТ «Банк «Київська Русь» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : kruss.kiev.ua.



ДЛЯ НОТАТОК

Наукове періодичне видання

**НАУКОВИЙ ВІСНИК
ХЕРСОНСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО УНІВЕРСИТЕТУ**

Серія ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ

Випуск 9-1

Частина 2

Коректура • *О.А. Скрипченко*

Комп'ютерна верстка • *Н.М. Ковальчук*

Формат 64x90/8. Гарнітура SchoolBook.
Папір офсет. Цифровий друк. Ум.-друк. арк. 26,04
Замов. № 20/15. Наклад 100 прим.

Видавничий дім «Гельветика»
E-mail: mailbox@helvetica.com.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 4392 від 20.08.2012 р.