МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ, МОЛОДІ ТА СПОРТУ УКРАЇНИ
ДЕРЖАВНИЙ ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД
«КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
імені ВАДИМА ГЕТЬМАНА»

Формування ринкової економіки

Збірник наукових праць

Заснований 1992 р.

Видається двічі на рік

Випуск 28

КИЇВ 2012

УДК 330.34

Висвітлено теоретичні та методологічні проблеми формування ринкової економіки, розкриваються соціальні, політичні, інституціональні та економічні умови і фактори її становлення в Україні. Значну увагу приділено питанням розвитку ринкових структур.
Для науковців, викладачів, аспірантів, студентів вищих навчальних закладів.

This collection of articles covers theoretical and methodological problems of market economy formation. Social, political, institutional and economic conditions and factors of market economy formation in Ukraine are examined in the book. Much attention is paid to the development of market structures.
For scientists, professors, post graduates and students of higher educational institutions.

Редакційна колегія

О. О. Бєляєв, д-р екон. наук (відп. ред.); **В. М. Данюк**, канд. екон. наук (заст. відп. ред.); **В. П. Дишкант** (відп. секр.); **В. Г. Андрійчук**, д-р екон. наук; **А. С. Бебело,** канд. екон. наук; **Ю. К. Зайцев**, д-р екон. наук; **В. І. Кириленко**, д-р екон. наук; **Л. М. Кіндрацька**, д-р екон. наук; **Д. Г. Лук'яненко**, д-р екон. наук; **Т. В. Майорова,** канд. екон. наук; **І. Й. Малий**, д-р екон. наук; **Ю. М. Пахомов**, д-р екон. наук; **О. О. Терещенко**, д-р екон. наук; **О. А. Швиданенко**, д-р екон. наук

Адреса редакції: 03680, м. Київ, просп. Перемоги, 54/1,
Державний вищий навчальний заклад
«Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»
Тел.: 371-61-74

Засновник та видавець
Державний вищий навчальний заклад
«Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

Зареєстровано в Міністерстві юстиції України
Свідоцтво про державну реєстрацію КВ № 11578-450 Р від 28.07.06

Збірник внесено до переліку фахових видань України, у яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт з економіки
(постанова президії ВАК від 06.10.2010 р. №3-05/6)

Рекомендовано до друку Вченою радою КНЕУ
Протокол № 10 від 21.06.2012

Редактор *І. Савлук*
Художник обкладинки *Т. Зябліцева*
Коректор *А. Фіялка*
Верстка *Я. Ткаченко*

Підп. до друку 05.09.12. Формат 60×84/16. Папір офсет. № 1.
Гарнітура Тип Таймс. Друк офсет. Ум. друк. арк. 30,21.
Обл.-вид. арк. 34,39 Наклад 100 пр. Зам. № 12-4557.

Державний вищий навчальний заклад
«Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»
03680, м. Київ, просп. Перемоги, 54/1

Тел./факс: (044) 537-61-41; тел. (044) 537-61-44
E-mail: publish@kneu.kiev.ua

© КНЕУ, 2012

ЗМІСТ

I Економічна теорія 7

Лопух К. В. Циклічність розвитку економіки в теоріях сучасного монетаризму 7

Москаленко О. М. Інноваційна економіка як субстанціональна форма існування моделі випереджаючого економічного розвитку . . . 16

Марущак В. М. Роль і місце державного сектору економіки у країнах світу 27

Устинова Н. О. Соціальна відповідальність підприємництва: еволюція визначень і форми прояву 36

Соболєва В. М. Забезпечення соціальної спрямованості дії механізму мотивації трудової діяльності в умовах ринкової трансформації 45

Кушнір А. І. Особливості та мотиви створення холдингових компаній в Україні 55

Ніколаєв Є. Б. Засади концепції людської безпеки 63

Марчишинець О. В. Торговельно-посередницька діяльність кооперативних організацій у галузі сільського господарства на рубежі XIX—XX ст. в Україні 73

II Економіка, управління і маркетинг 82

Тищенко О. В. Єдиний інформаційний простір у системі державного управління України 82

Никифоров А. Є. Експертна оцінка впливу ринку і держави на формування та використання інтелектуального потенціалу в економіці України 92

Дем'янчук Д. О. Національні заощадження в системі національних рахунків 102

Гусєва І. Ю. Формування портфелю ринкового інтелектуального капіталу підприємств 114

Шалаєва Т. П. Сучасні напрями реалізації державних пріоритетів в інноваційній сфері 123

Іванченко Н. О. Формалізація потенціалів системи управління економічною безпекою підприємства 128
Процюк І. В. Перспективи розширення використання синергетичного підходу в антикризовому управління підприємствами 134
Федько Я. В. Діяльність підприємств металургійної промисловості як об'єкт статистичного дослідження 144
Силантьєв С. О. Ігрові методи сценарного прогнозування на основі реальних опціонів 155
Осокіна А. В., Савенков В. А. Еволюція розвитку логістичних систем підприємства 169
Вдовенко Ю. В. Статистичний аналіз інноваційної діяльності підприємств харчової промисловості регіону 182
Архипова Т. В. Особливості маркетингового процесу на підприємстві, що надає рекламні послуги. 192
Баша І. М., Киричишин І. І. Маркетинговий аудит: проблеми і перспективи розвитку. 201
Куклін О. В. Концептуальні засади вдосконалення економічного механізму функціонування вищої освіти 211
Ольшанська О. В. Сучасні проблеми районоформування в Україні 220
Сакір-Молочко Н. В. Види регіонального економічного співробітництва 229
Гордієнко В. В. Регіональна компонента формування інвестиційної привабливості українських автотранспортних підприємств у секторі вантажних перевезень 237
Шмігельська Є. А. Науково-методичні засади оцінювання природно-ресурсного потенціалу регіону 248
Богославець О. Г. Роль міських туристичних центрів у соціально-економічному розвитку регіону 255

III. Міжнародна економіка 264

Діброва О. Ю. Методичні аспекти формування дієвої системи глобального проектного менеджменту міжнародних компаній 264
Рябець Н. М. Портфель стратегічних альянсів як перспективна форма міжнародного співробітництва в сучасних умовах 272
Чубукова О. Ю. Аналіз механізму ціноутворення на світовому ринку 281
Панчук Л. В. Методи ідентифікації неспроможності ТНК 289
Тіпанов В. В. Вплив глобальних трансформацій на розвиток світової економіки 297

IV Фінанси та кредит 304

Алексеєнко М. Д. Питання договірного регулювання споживчого кредитування населення 304
Онікієнко С. В. Базельські угоди: протиріччя регулювання 312
Диба В. М., Данилюк Є. Ю. Визначення ефективності банківської діяльності 322
Амбарчян М. С. Використання методів порівняльної комплексної оцінки для визначення рівня інвестиційної привабливості банку 330
Просяник Н. В. Удосконалення системи управління видатками на охорону здоров'я в місті Києва 342
Смагін В. Л. Приватизація як основний фактор формування фондового сегменту фінансового ринку в Україні 352
Висоцький І. А. Система управління ризиками державного фінансового контролю 360
Кондратюк С. Я. Аутсорсинг як спосіб боротьби з неефективністю в бюджетних закладах держави мережевого типу 367
Піскунова О. В., Білик Т. О. Вплив податкової реформи в Україні на зміну рівня податкового навантаження малих підприємств 375
Труш Г.В. Особливості формування депозитної політики комерційних банків 386
Охрименко І. Б. Вплив споживчого кредиту на основні макроекономічні показники 393
Стрільчук Л. В. Проблеми та перспективи розвитку споживчого кредитування в Україні 403

V Облік, аналіз та аудит 412

Івахненко В. М., Кириченко К. Г. Загальна оцінка фінансового стану підприємства 412
Рядська В. В. Гносеологічний аналіз категорії якості аудиторських послуг 422
Іванова Л. Б. Бухгалтерська документація як доказ в антикризовому управлінні суб'єкта реального сектору економіки у процедурі провадження справи про банкрутство 433
Озеран А. В. Дослідження еволюції бухгалтерської (фінансової) звітності на теренах сучасної України 443
Калабухова С. В. Форми аналітичного забезпечення прийняття управлінських рішень в підприємницькій діяльності 452

VI Економіко-математичні методи 462

Примостка А. О. Архітектура інформаційно-аналітичних систем: еволюція та типологія 462

Жлуктенко В. І., Тарасова Л. Г., Савіна С. С. Дослідження систем масового обслуговування з поетапним обслуговуванням вимог. Стохастичні моделі в динаміці та в стаціонарному режимах 472

Лісовська В. П., Іващенко Л. В. Практичне застосування моделей управління запасами для забезпечення точок обслуговування комерційного банку готівкою 479

Великоіваненко Г. І., Товкач А. В. Багатокритеріальні оптимізаційні моделі формування інвестиційного портфеля комерційного банку 486

Блудова Т. В., Пастернак Є. Л. Знаходження розміру резерву сировини від встановленого коефіцієнта ризику для меблевого підприємства 494

Шевченко Г. В. Моделювання оптимального розміщення реклами підприємства з максимальним охопленням цільової аудиторії 501

І. Економічна теорія

УДК 338.23:336.74

К. В. Лопух, аспірантка,
ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

ЦИКЛІЧНІСТЬ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ В ТЕОРІЯХ СУЧАСНОГО МОНЕТАРИЗМУ

АНОТАЦІЯ. У статті висвітлено еволюцію монетарної теорії циклів та її важливість для функціонування сучасної ринкової економіки. Розкрито роль грошей як основного чинника, що здійснює безпосередній вплив на циклічність господарства.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: гроші, монетарна теорія циклів, посткейнсіанство, сучасний монетаризм, фінансовий та реальний сектори економіки, фінансовий акселератор.

АННОТАЦИЯ. В статье рассматривается эволюция монетарной теории циклов и ее значение для функционирования современной рыночной экономики. Раскрывается роль денег как основного фактора, который оказывает непосредственное влияние на цикличность рыночного хозяйства.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: деньги, монетарная теория циклов, посткейнсианство, современный монетаризм, финансовый и реальный сектора экономики, финансовый акселератор.

ANNOTATION. In this article explains the evolution of monetary theory of cycles and its importance in the functioning of modern market economy. It is shown the significance of money as the main factor influencing the cyclicality of the economy.

KEYWORDS: money, monetary theory of cycles, post-Keynesian economics, modern monetary theory, financial and real sectors of the economy, financial accelerator.

Постановка проблеми. Однією із закономірностей ринкової економіки є циклічність економічних процесів і кризи, що періодично виникають. Хвилеподібність економічного розвитку викликає низку запитань, зокрема щодо причин їхнього виникнення, наслідків тощо. Починаючи з XIX ст. проблема циклічності більшою або меншою мірою піднімалася майже всіма видатними

© К. В. Лопух, 2012

економістами. І хоча підходи у поясненні причин виникнення криз відрізнялися методологією дослідження, визначенням факторів, що спричиняли та поширювали кризові явища, всі вони сходилися на тому, що грошовий фактор має визначальний вплив на функціонування економічної системи і безпосередньо спричиняє кризу. За словами Г.Хаберлера: «Навряд чи існує хоча б одне пояснення економічного циклу, де б грошовий фактор не відігравав визначальної ролі» [10, с. 6].

Аналіз джерел і публікацій. Вирішальна роль грошового фактора у циклічному розвитку господарства, зокрема вплив на нього коливань попиту на гроші та кредит, а також особливості взаємозв'язку фінансового та реального секторів на різних етапах функціонування економічної системи яскраво відображена у наукових дослідженнях видатних зарубіжних учених-економістів: К. Маркса, М. Трахтенберга, М. Роттбарда, Р. Хоутрі, Ф. фон Хайєка, Г. Хаберлера, М. Фрідмена, А. Шварц, Д. Ромер, К. Ромер, Х. Мінські, А. Бернса, Ф. Кейгана, Р. Лукаса, Е. Прескотта, Ф. Кюдланда, Р. Берроу, Б. Бернанке, М. Гертлера, І. Розмаінського, М. Столбова, а також вітчизняних: П. Юхименка, В. Гейця, П. Єщенка, В. Кузьменка та ін.

Проте аналіз наукових досліджень свідчить, що немає єдиного підходу до пояснення ролі грошового чинника у спричиненні кризових явищ у сучасній економіці, що й зумовлює актуальність даної роботи.

Виклад основного матеріалу. За дослідженням К. Маркса, М. Туган-Барановського, М. Трахтенберга, М. Роттбарда, в основі кожної із криз, що відбувалися впродовж майже двохсот років, лежали так звані грошові кризи, які супроводжувалися різкими коливаннями на ринку позичкових капіталів (кредиту). Саме визначальну роль грошей і кредиту у виникненні та розповсюдженні кризи поставив у центр свого дослідження Р. Хоутрі, вперше давши монетарне пояснення економічного циклу. Вчений зазначає, що «депресія виникає внаслідок послаблення попиту на гроші для купівлі товарів, а пожвавлення — підвищення цього попиту» [5, с. 120].

Визначальним для подальшого розвитку монетарних теорій ділового циклу стало твердження Р. Хоутрі про те, що кредит і фінансові посередники (банки) відіграють вирішальну роль у циклічному розвитку економіки. Крім того, він зробив висновок, що грошові потоки, які формуються попитом на товари, неможливо

стабілізувати, оскільки «грошовій і кредитній економіці притаманна нестійкість» [10, с. 30].

У теорії ділових циклів Ф. фон Хайєка також робиться акцент на монетарних факторах коливань економічної кон'юнктури, при цьому увагу привертає роль банківської системи в поширенні кредиту. У своїй теорії Ф. фон Хайєк, на відміну від Р. Хоутрі, аналізує економічний цикл з позицій взаємопов'язаності грошового та реального секторів, розглядаючи кредит, відсоткову ставку, заощадження та інвестиції. Кризові явища в економіці з'являються внаслідок кредитної експансії банківською системою, направленої на розширення виробничої структури економіки, не пов'язаної з добровільними заощадженнями. Для того, щоб кредитувати економіку за відсутності реальних заощаджень, банківська система штучно знижує відсоткову ставку та полегшує інші економічні та договірні умови для клієнтів [9, с. 264]. Унаслідок зниження вартості кредиту стимулюється економічна активність суб'єктів господарювання: стають привабливими інвестиційні проекти, дорожчають капітальні блага, відбувається розширення виробництва, а також, що є особливо важливим, наступає період посиленого оптимізму та впевненості у майбутньому. Але з часом кредитна експансія, не забезпечена добровільними збереженнями, перестає зростати, економічна активність підприємств знижується внаслідок згортання інвестиційних проектів, знижується вартість активів усієї банківської системи, що призводить до «стиснення» кредиту, і економіка переходить у спадну фазу циклу.

За словами російського дослідника М. Столбова, ранні монетарні теорії циклу Р. Хоутрі та Ф. фон Хайєка були єдиними у розумінні того, що кредитна сфера має безпосередній вплив на коливання реального випуску [5, с. 122].

У 1960-тих роках багато економістів і політичних діячів були впевнені, що економічні кризи залишилися в минулому. Внаслідок проведення економічної політики на основі кейнсіанських рецептів у провідних країнах відбувалося швидке економічне зростання. У 50—60-ті роки економічне зростання було не тільки більш швидким у порівнянні з попередніми періодами, але й мало значну стабільність. Але, за словами Х. Мінські, «стабільність у світі з циклічним минулим і капіталістичними фінансовими установами є тільки моментом динамічного розвитку капіталістичного господарства» [3, с. 98].

Економічні кризи 1970-х років актуалізували проблему циклічності, і саме монетарна теорія ділових циклів, розроблена у 20-х роках XX ст., привернула до себе увагу дослідників. Ключові наукові здобутки щодо коливань економічної кон'юнктури з урахуванням визначальної ролі грошового фактора були представлені М. Фрідменом та А. Шварц. У своїх працях «Монетарна історія Сполучених Штатів за 1867—1960 роки» (1963) і «Гроші і ділові цикли» (1975) вони пов'язали проблему циклічності з грошовою масою в обігу, коли зміна номінальної кількості грошей відображала реальні ефекти, тобто настання рецесії. Таким чином, було розроблено і обґрунтовано на основі реальних даних теорію монетарного циклу. Дослідження авторів показало, що протягом 75 років у періоди циклічних підйомів поворотні точки в динаміці грошей випереджають аналогічні точки зміни кон'юнктури у середньому на 16—18 місяців, а у стадії спаду — на 12 місяців. А отже, зміни грошової маси були провісниками поворотних моментів економічного циклу. Крім того, вчені зробили припущення, що існує самогенеруючий циклічний механізм [12, с. 71], в основі якого лежить порушення швидкості зміни грошової маси, котрі, в свою чергу, зумовлюються суттєвими змінами у грошово-кредитних відносинах (переважне використання безготівкових розрахунків, поява електронних грошей та нових фінансових активів, зокрема різного роду деривативів, високоризикованих фінансових інструментів тощо).

Пізніше, на основі монетарної теорії циклів М. Фрідмена та А. Шварц Р. Лукасом, Е. Прескоттом, Ф. Кюдландом, Р. Берроу у 1970—1980-х роках була розроблена теорія реального ділового циклу (ТРДЦ). Прихильники ТРДЦ запропонували розглядати цикл як винятково реальний феномен, абстрагувавшись від грошового обігу, функціонування банків і фінансового ринку. Завдяки такому набору факторів дослідникам вдалося пояснити особливості бізнес-циклів спочатку у США, а потім і в масштабах окремих країн.

Найвпливовішою концепцією у системі сучасних монетарних теорій ділового циклу є концепція фінансового акселератора, розробниками якої вважаються Б. Бернанке, М. Гертлер і С. Гілкріст, які почали над нею працювати у 1980—1990-х рр. Проблеми структури фінансування інвестицій, фінансової стійкості позичальників і кредиторів, інституціональні аспекти їхньої взаємодії стали ядром концепції фінансового акселератора [5, с. 126]. У

своїй теорії автори стверджують, що вирішальну роль у поширенні циклічних коливань відіграють фінансові посередники — банки та банківська система в цілому.

Концепція фінансового акселератора ґрунтується на мікроекономічному аналізі функціонування фірм, зокрема досліджуються переваги та недоліки зовнішніх і внутрішніх джерел фінансування економічної діяльності. Через агентські витрати та асиметричну інформацію при наданні кредитів фінансові посередники піддаються моральному ризику, що впливає на вартість зовнішнього фінансування в бік її підвищення. Виникає так звана «премія зовнішнього фінансування». Премія являє собою різницю між вартістю зовнішніх джерел фінансування та альтернативною вартістю внутрішніх ресурсів. Премія завжди є додатною, а її абсолютна величина знаходиться у зворотній залежності від фінансового стану позичальника. На величину премії зовнішнього фінансування впливає чисте багатство підприємства, що являє собою різницю між його активами (ліквідні (грошові кошти, короткострокові фінансові вкладення, дебіторська заборгованість, запаси і т.д.) та реальні (нерухомість, акції тощо)) та зобов'язаннями. Якщо чисте багатство позичальника зменшується, то, по-перше, зменшуються обсяги внутрішнього фінансування та підвищується необхідність зовнішнього фінансування, а, по-друге, зростає премія зовнішнього фінансування, що призводить до подорожчання кредитів. Як наслідок, у підприємців зникає можливість брати кредити та фінансувати свою діяльність. Отже, чим вищим є рівень чистого багатства позичальника, тим меншу премію за використання зовнішнього фінансування він буде сплачувати. Зв'язок між величиною премії та фінансовим станом підприємства створює канал, здатний створювати короткострокові шоки, і тим самим призводити до циклічних коливань [7, с. 7].

Таким чином, «фінансовий акселератор» показує механізм розповсюдження циклічних коливань, породжений недосконалістю фінансового ринку (агентські витрати, асиметрична інформація, присутність морального ризику учасників при укладанні договорів позики тощо), що впливає на зміну обсягів кредитування. Скорочення (розширення) доступу до кредитних ресурсів значною мірою впливає на реальну економіку.

Так, модель фінансового акселератора можна застосувати до пояснення поширення негативних ефектів глобальної економічної кризи 2008—2010 років. Шок, який відбувся на іпотечному

кредитному ринку США, відразу спричинив падіння індексів провідних компаній на фондових біржах, а потім став причиною різкого спаду показників реального сектору економіки США. Взаємозв'язок фінансових ринків окремих країн внаслідок розвитку фінансової глобалізації став причиною розповсюдження кризових явищ у світовому масштабі.

Незважаючи на свою практичну значущість та актуальність, концепція фінансового акселератора має суттєвий недолік, який полягає у тому, що вона показує поширення циклічних коливань на різні країни та у різних сегментах економіки. Аналіз причин циклічного розвитку господарства у даній моделі відсутній.

Одним з цікавих підходів до аналізу причин існування економічного циклу є погляди представників монетарного посткейнсіанства, зокрема Х. Мінські. Його теорія фінансової нестабільності (крихкості) має ідеї, які, по-перше, є схожими із зазначеними теоріями монетарного ділового циклу, а по-друге, можуть доповнити та розширити їх. За словами Х. Мінські, гіпотеза фінансової нестабільності є «теорією про те, як капіталістична економіка ендогенно породжує фінансову структуру, що піддається фінансовим кризам» [2, с. 35]. У теорії ендогенного походження грошей у посткейнсіанців розглядається те, як формуються фінанси, необхідні для здійснення інвестицій. На них впливають інвестиційний попит і здатність фінансової системи задовольняти його [4, с. 43].

Економічна динаміка значною мірою залежить від джерел фінансування суб'єктами економічної діяльності інвестиційних проектів. Х. Мінські стверджує, що внутрішні джерела грошових коштів є більш надійними, ніж зовнішні. Це твердження Х. Мінські схоже з поглядами Ф. фон Хайєка, який говорив про добровільні заощадження як джерело інвестицій, та розробниками моделі фінансового акселератора, які, дослідивши проблему вибору фірмами між внутрішнім та зовнішнім фінансуванням, дійшли висновку, що «чим більше фірма або галузь залежить від зовнішнього фінансування, тим більше вона підпадає під дію фінансового акселератора» [7, с. 11], тобто залучені кошти для фірм є значно дорожчими, ніж внутрішні. Внаслідок підвищення доходів, зменшення ризиків та оптимізму поступово підприємства, з метою розширення виробництва, переходять до зовнішніх джерел фінансування діяльності, переважно шляхом залучення кредитних ресурсів. Банківська система при цьому, у випадку неста-

чі резервів для надання кредитів, може задовольнити попит фірм на гроші шляхом створення фінансових інновацій [2, с. 35]. Саме завдяки швидкому розвитку фінансових інновацій створюються умови для «дешевих» кредитів, що призводить до високого рівня заборгованості та зростання ризиків неповернення позичених коштів.

Відомо, що криза 2008—2010 рр. розпочалася у системі високоліквідних іпотечних кредитів. Протягом кількох років (з 2002 по 2007 рр.) обсяги надання цих кредитів у США безперервно зростали, а вимоги до позичальників знижувалися [11], що було зумовлено сприятливими ринковими умовами та ліберальним регулюванням.

Банківська система, в свою чергу, щоб забезпечити стійкий інвестиційний попит, почала активно випускати різні модифіковані види похідних цінних паперів (ABS, CDO), базисним активом яких були низькоякісні іпотечні кредити. Банками були спрощені умови кредитування, а грошові кошти видавалися позичальникам з поганою кредитною історією або непідтвердженими доходами. Як наслідок, з одного боку, швидкими темпами зростав сектор низькоякісних кредитів, якими фінансувалася господарська діяльність підприємств та створювалася ілюзія надійного розвитку економіки, та, з іншого боку, підвищувалася заборгованість підприємств перед фінансовими установами, а частка боргів у структурі активів стала переважати. В цілому, постійне нарощування заборгованості фірмами, мінімальні ставки кредитування та фінансові інновації у банківській сфері, а також державне дерегулювання економіки призвели, за висловом Х. Мінські, до крихкості фінансової системи.

Х. Мінські зауважує, що крихкість фінансової системи обумовлена перевищенням зобов’язань підприємств над їхніми активами, коли боржник, нездатний виплатити борг та проценти по ньому, змушений брати нові кредити, інколи за вищими ставками. Крім того, відбувається неефективний перерозподіл і розміщення капіталу, коли він потрапляє до більш ризикових або менш успішних галузей.

Таким чином, гіпотеза фінансової нестабільності пояснює циклічність сучасного фінансово-кредитного господарства загалом, а також може бути застосована для пояснення причин виникнення глобальної фінансової-економічної кризи 2008—2010 років, оскільки економічні відносини на сучасному етапі їхнього розви-

тку мають значною мірою борговий характер. За висловом М.І. Столбова, «економіка є, свого роду, ланцюжком кредиторів та дебіторів» [7, с. 25], а на думку І.В. Розмаінського існуюча фінансова структура характеризується більшою мірою «ринковою взаємодією між позичальниками та позикодавцями» [3, с. 97].

Отже, варто відзначити, що на основі визначального впливу монетарної складової на сучасні економічні процеси, відбувається зближення наукових поглядів представників різних теорій економічного циклу, зокрема теорій ділового циклу у рамках сучасного монетаризму та монетарного посткейнсіанства. Особливо чітко простежується спільність думок щодо мікроекономічних передумов циклічних коливань Х. Мінські та представників концепції фінансового акселератора Б. Бернанке, М. Гертлера, С. Гілкріста та австрійської школи економічного циклу (Ф. фон Хайєк). Погляди представників цих трьох різних теорій, де грошовий фактор є визначальним, сходяться у тому, що періодичність кризових явищ в економіці зумовлена власне внутрішньою нестійкістю самої системи господарювання, що проявляється, в першу чергу, в нестабільності попиту на гроші, а також у нездатності позичальників до погашення своїх боргів за кредитами.

Концепція фінансової нестабільності (крихкості) Х. Мінські та концепція фінансового акселератора Б. Бернанке, М. Гертлера, С. Гілкріста викликають особливу зацікавленість і можуть бути взаємодоповненими: концепція Х. Мінські чітко описує причини коливань економічної кон'юнктури, в свою чергу концепція Б. Бернанке, М. Гертлера, С. Гілкріста показує, як ці коливання передаються на інші сектори економіки. Звичайно, висунуте твердження потребує наукового дослідження та обґрунтування, але сама ідея синтезу цих двох концепцій може розширити науковий інструментарій дослідження економічних циклів.

Висновки з проведеного дослідження. У контексті руйнівних наслідків глобальної фінансово-економічної кризи 2008—2010 рр. розгляд монетарних теорій ділових циклів заслуговує на пильну увагу. Фінансовий сектор економіки є потужним провідником кризових явищ, оскільки тісно взаємопов'язаний з реальним сектором через грошово-кредитний і фондовий ринки. Бурхливий розвиток світової економіки останнього десятиліття «штучно» підтримувався борговим фінансуванням господарської діяльності та великими обсягами спекуляцій на фондових біржах з цінними

паперами. Це призвело до послаблення стійкості та підвищення чутливості світової системи господарства до зовнішніх і внутрішніх шоків, розбалансування у розвитку фінансового та реального секторів. Тому, аналіз ролі грошового чинника в економіці, а також дослідження впливу фінансового ринку на ділову активність економічних суб'єктів мають важливе значення для розуміння особливостей циклічності господарства в сучасних умовах.

Література

1. *Астраханцева М.* Кредитный кризис: основные причины и антикризисные меры. — Електронний ресурс: http://www.rcb.ru/ol/2010-01/16489\

2. *Розмаинский И. В.* Вклад Х. Ф. Мински в экономическую теорыю и основные причины кризисов в позднеиндустриальной денежной экономике / И. В. Розмаинский // Экономический вестник Ростовского госуарственного университета. — 2009. — Т. 7. — № 1. — С. 31—42.

3. *Розмаинский И. В.* Эндогенность денег, финансовая хрупкость и текущий экономический —- Вып. 38-2. — С. 96—101.

4. *Скоробогатов А. С.* Теория эндогенной денежной массы: спрос на деньги, финансовые инновации и деловой цикл / А. С. Скоробогатов // Экономический вестник Ростовского государственного университета.. — 2009. — Т. 7. — № 1. — С. 43—50.

5. *Столбов М.* Эволюция монетарных теорий деловых циклов / М. Столбов // Вопросы экономики. — 2009. — № 7. — С. 119—131.

6. *Столбов М. И.* Финансовый акселератор и его роль в деловых циклах. М. И. Столбов // Экономические науки. — 2008. — № 8. — С. 117—120.

7. *Столбов М. И.* Финансы и экономическая нестабильность. Роль финансовых посредников и рынков в трансмиссии колебаний деловой активности (научный доклад). — М.: Институт экономики РАН, 2010. — 50 с.

8. *Трахтенберг М.* Мировые экономические кризисы. Денежные кризисы (1821—1938). — Госуд. фин. изд-во, 1939. — 894 с.

9. *Уэрта де Сото Хесус*. Деньги, банковский кредит и экономические циклы / Хесус Уэрта де Сото; пер. с англ. под ред. А. В. Куряева. — Челябинск: Социум, 2008. — 663 с.

10. *Хаберлер Г.* Процветание и депрессия: Теоретический анализ циклических колебаний. — М.: Изд-во иностр. лит-ры, 1960. — 459 с.

11. *Чорнобай О.* Світова фінансова криза: сутність, причини виникнення та її вплив на економіку України. — Електронний ресурс: www.nbuv.gov.ua

12. *Schwartz Anna J.* Money in Historical Perspective, University of Chicago Press, 1987 // Money and Business Cycles : Milton Friedman, Anna J. Schwartz (p. 24—77).

Статтю подано до редакції 15.03.12 р.

УДК 330.101:338.22 (477)

О.М. Москаленко, канд. екон. наук, докторант
ДВНЗ «КЕНУ імені Вадима Гетьмана*»,*
кафедра політичної економії
обліково-економічних факультетів

ІННОВАЦІЙНА ЕКОНОМІКА ЯК СУБСТАНЦІОНАЛЬНА ФОРМА ІСНУВАННЯ МОДЕЛІ ВИПЕРЕДЖАЮЧОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

У статті розглядається модель випереджаючого економічного розвитку, доводиться доцільність її впровадження на етапі виходу світової економіки із кризи. Інноваційна економіка розглядається як субстанціональна форма існування моделі випереджаючого економічного розвитку. Доведено, що випереджаючий економічний розвиток є умовою переходу країни на новий технологічний спосіб виробництва, а також є новою моделлю економічного зростання.

Ключові слова: економічний розвиток, випереджаючий економічний розвиток, технологічний уклад, новий спосіб виробництва, інноваційна економіка, субстанціональна форма, високотехнологічні товари.

В статье рассматривается модель опережающего экономического развития, доказывается целесообразность ее внедрения на этапе выхода мировой экономики из кризиса. Инновационная экономика рассматривается как субстанциональная форма существования модели опережающего экономического развития. Доказывается, что опережающее экономическое развитие является условием перехода страны на новый технологический способ производства, а также является новой моделью экономического роста.

Ключевые слова: экономическое развитие, опережающее экономическое развитие, технологический уклад, новый способ производства, инновационная экономика, субстанциональная форма, высокотехнологические товары.

© О. М. Москаленко, 2012

The article reviews the model of forestalling economic development. The impotence of improvement of the forestalling economic development is proved. The innovative economy is observed as a substitution form of existence of the model of forestalling economic development. The author proves that the forestalling economic development is a condition of transition of the state to the new technological mode of production, and the forestalling economic development can be observed as a new model of economic growth.

Key words: economic development, forestalling economic development, new technological mode of production, technological order, innovative economy, substitution form, high-tech goods.

Постановка проблеми. Рівень розвитку економіки України, з позиції теорії технологічних укладів, можна охарактеризувати як таку, що функціонує в умовах 3—4 типів технологічного укладу, із часткою менше 5 %, що припадає на 5—6 технологічні уклади. У той час, коли розвинені країни світу інтенсивно формують у своїх економіках економічні передумови та шукають інвестиційні можливості переходу національних економік на 5—7 технологічні уклади з їх основною часткою і провідною роллю в економічному розвитку країн, цей «результат» для нашої держави є абсолютно незадовільним. Більш того, така економічна ситуація тягне країну в стагнаційну прірву і відводить їй другорядну роль в світовій економіці, яку можна описати стандартними країновими позиціями світової периферії, а саме: сировинний придаток, ринок збуту продукції західних країн, країна третього світу, менш розвинена економіка, «залежна» економіка тощо. Тобто, не потрібно доводити і обґрунтовувати заявлену нами позицію щодо песимістичного сценарію економічного розвитку нашої країни на середньострокову перспективу. Оскільки це є цілком очевидним. Але ми говоримо про негативну перспективу в умовах збереження існуючих тенденцій нейтрального ставлення державної влади до науково-технічного та інноваційного розвитку України. Вихід із цієї ситуації є, але це непростий варіант. А власне варіант позитивного ставлення української держави до свого майбутнього розвитку економіки, що виражається в активній позиції та активному пошуку нової моделі економічного розвитку та зростання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед вітчизняних учених проблеми економічного розвитку, ролі держави в економічному розвитку, її значення та функції у виборі моделі економічного зростання досліджують Гальчинський А., Геєць В., Же-

люк Т., Зайцев Ю., Клочко В., Савчук В., Федулова Л., Шнипко О. та багато ін. Серед іноземних дослідників перспективи майбутнього світової економіки через призму економічних моделей розвитку та типів прийдешніх суспільств у свій час досліджували і продовжують вивчати Д. Белл, А. Бузгалін, А. Колганов, Дж. Гелбрейт, С. Глазьєв, Дж. Майер, Дж. Малган, П. Сорокін, Дж. Сакс, Дж. Стігліц і багато ін.

Виділення частини раніше невирішеної проблеми. Отже, заявлена нами наукова проблема щодо перспектив економічного розвитку України, (а в теоретичному аспекті будь-якої країни з посттрансформаційною економікою), лежить в площині пошуку нової моделі економічного зростання. Дана проблема стає найбільш актуальною в умовах сучасної фінансово-економічної кризи, її субстанціональних причинах, негативних наслідках, що розподілилися нерівномірно в глобальній економіці серед країн з різним рівнем економічного розвитку, і позитивним результатом, що виявляється в усвідомлені як на рівні урядів країн, так і на рівні їх суспільств, вагомого значення економічної доцільності перегляду існуючих моделей економічного розвитку країн. Тому виявлення субстанціональних форм існування такої моделі, її атрибутів, структурних складових, ресурсів і факторів, на наш погляд, є важливою частиною раніше невирішеної проблеми теорії випереджаючого економічного розвитку.

Цілі статті. Виходячи із поставленої вище наукової проблеми, цілями статті є: 1) виявлення субстанціональної форми існування моделі нового економічного зростання, яка відповідатиме існуючим тенденціям світової економіки в науково-технічній сфері, а й відповідно і основних секторах економік провідних країн, 2) надання пропозиції щодо типу такої моделі, її концепції, типу економічної політики, суспільно-економічних, науково-технологічної бази та ін.

Виклад основного матеріалу дослідження. Під *субстанціональною формою* ми розуміємо форму прояву та певний соціально-економічний зміст інституцій деякої моделі економічного розвитку, що визначає певний стан суб'єктів економічних відносин у середині такої моделі.

Говорячи вище про майбутнє нашої держави, ми констатували, що економіка України, за найоптимістичнішої перспективи, якщо буде слідувати еволюційним шляхом, тобто поступово рухаючись по висхідній лінії з 3—4 технологічного укладу на 5—6

технологічний уклад, досягне своєї мети не скоро. Зазначимо, що немає кваліфікованої експертної оцінки щодо того, скільки років знадобиться Україні, щоб сформувати в себе економіку нового типу, з провідною роллю галузей 5—6 технологічного укладу, в умовах збереження існуючих тенденцій.

Звідси, постають правомірні питання: так які ж перспективи чекають на українську економіку? який же вихід із ситуації «технологічної паузи» в Україні? яка роль держави в економічному розвитку? які варіанти (сценарії) розвитку пропонує для України (а в теоретичному аспекті для країни з посттрансформаційною економікою) сучасна державна влада і економічна наука, до якої не завжди прислухається державна влада?

Відповідь, як то не дивно, відчувають на інтуїтивному рівні і державна влада, і суспільство, і господарюючі суб'єкти. Однак відповідь є непростою. А вона і не може бути простою, зважаючи на складність проблеми економічного і позаекономічного характеру, яку потрібно вирішити. Останнім часом політики на найвищому рівні заговорили про необхідність «прориву». До того ж, на державному рівні ставиться і таке завдання науковцям. «Прорив» в економіці, означає прорив уперед не тільки в економічному напрямку, а насамперед, в тих основах економіки, які формують декілька вихідних інституціональних базисів (інституцій): освіта (людський капітал), наука, високотехнологічне виробництво, інвестиції, суспільні цінності. Рівень розвитку зазначених інституцій, їх якісний склад і визначають можливості здійснення прориву в економіці.

Такий *прорив,* на наше переконання, можливий лише в умовах випереджаючого економічного розвитку, який є моделлю економічного розвитку, концепцією та явищем. Під *економічною моделлю* в Економічній енциклопедії (2000 р.) розуміється спрощена уява про дійсність, абстракція узагальнення окремих явищ та процесів економічної системи загалом [6, с. 424]. Чому саме випереджаючий економічний розвиток? Так, *випереджати, випередити* означає переганяти, перегнати, встигати у чомусь раніше, швидше іншого [5, с. 678]. Тобто, випереджаючий економічний розвиток можна розглядати як створення передумов у розвитку швидше за інші країни в конкуренції і виробництві. Випереджаючий економічний розвиток може забезпечити вирішення поставленої вище проблеми, тобто формування нової якості розвитку. Даний тип розвитку передбачає постановку стратегічних цілей,

принципово відмінних від тих, що реалізуються сьогодні в розвинених країнах світу, та перехід до суперництва з існуючими системами дещо за іншими принципами та критеріями прогресу. В основі моделі випереджаючого економічного розвитку полягає орієнтація на якісні зміни економічної, політичної і соціальної системи, що склалася. Серед стратегічних цілей, і вихідним елементом та невід'ємною передумовою є пріоритетний розвиток людського капіталу, в зміст якого відомі зарубіжні вчені [2, с. 298—299] вкладають людські якості творчого характеру, індекс розвитку людини на рівні скандинавських країн та здоров'я людини, що є умовою забезпечення повного використання нею творчого, інтелектуального потенціалу. Однак, зазначеними якостями розвиток людського капіталу не обмежується, оскільки він є принципово важливим елементом, інституціональним ресурсом реалізації моделі випереджаючого економічного розвитку. На наше переконання, формування принципово нових технологій і структури економіки, орієнтованих на розвиток людських якостей, є можливим реалізувати тільки через інноваційний розвиток країни. Інновації стають системою нових цінностей в економіці, політиці, суспільстві загалом, що виражається у прагненні позитивних змін у задоволенні існуючих потреб і очікуванні перевершення цих потреб на перспективу.

Підводячи попередній підсумок, констатуємо, що субстанціональною формою існування моделі випереджаючого економічного розвитку є інноваційна економіка. Саме в умовах інноваційної економіки, орієнтованої на розвиток високотехнологічних галузей, можна забезпечити перехід країни на нову довгострокову хвилю економічного зростання, технологічну основу якої складуть 5—6 і 7 технологічні уклади.

Інноваційна економіка в своїй основі має базовий фактор виробництва — знання. Звідси, власне інноваційна економіка може приймати свої властиві форми, які теж досить удало прижилися в економічному моделюванні в напрямку інновацій в західних країнах. Серед таких форм інноваційної економіки можна виділити інформаційну економіку, «нову» економіку та економіку знань. Соціально-економічне та інституціональне наповнення зазначених форм інноваційної економіки зводиться до того, що в їх основі лежить НТП, який реалізується в повній мірі тільки в умовах глобалізації, яка посилює міжнародний науково-технологічний обмін, відкриває доступ менш розвиненим країнам

до нових технологій, при цьому дещо вирівнюючи рівень технологічного розвитку між країнами світу.

Одночасно, форми існування інноваційної економіки також включають в себе інновації організаційного та інституціонального характеру в усіх галузях економіки. Значна кількість науковців розуміє появу інноваційної економіки та її форм як новий етап соціально-економічного розвитку людської цивілізації, в межах якої виникли і отримали подальший розвиток науково-технічні, економічні, політичні та соціальні інститути, які формують базис для нового типу економічного зростання на новій якісній основі: більш рівного доступу країн та окремо взятого індивіда до благ і ресурсів світового господарства.

Характерними ознаками інноваційної економіки та її форм є інтенсивний характер впровадження інновацій технологічного, організаційного й управлінського характеру та вплив цих інновацій на підвищення продуктивності праці на мікрорівні та макроекономічної ефективності виробництва на рівні країни на новій якісній основі.

Тобто, інноваційна економіка безумовно ґрунтується на сучасних знаннях, наукових досягненнях, ресурсною основою яких стають переважно інвестиції, в умовах підвищення ефективності використання природно-сировинних ресурсів. Щодо зміни основних макроекономічних агрегатів, зазначимо, що в умовах існування інноваційної економіки приріст реального ВВП країни забезпечується, переважаючою часткою, за рахунок виробництва та реалізації наукомісткої високотехнологічної продукції і послуг.

Модель випереджаючого економічного розвитку може бути реалізована і через «економіку знань», яка по суті є інтегрованою основою інноваційної економіки, оскільки провести розмежування між ними доволі проблематично, як на наш погляд. Характерні ознаки «економіки знань» як інтегрованої складової інноваційної економіки зводяться до наступних: домінування в складових ВВП високотехнологічних галузей та інтелектуальних послуг, формування переважної частки національного доходу за рахунок інноваційної або технологічної ренти, високий рівень капіталізації компаній, основна вартість яких формується завдяки нематеріальним активам, тобто інтелектуальному капіталу. Основу моделі випереджаючого економічного розвитку в економіці знань складуть: знання як ресурс і фактор виробництва, якісна освіта, а також спроможність держави забезпечити належне фун-

кціонування цих інституцій щодо уречевлення інтелектуального капіталу в результатах високотехнологічного виробництва.

Одним із основних лідерів в економічному розвитку на базі інноваційної економіки залишаються Сполучені Штати Америки. Навіть в умовах економічної кризи 2008—2009 рр. основу урядової політики виходу із кризи склало стимулювання розвитку інновацій і збільшення експорту для забезпечення впевненого економічного зростання на етапі виходу із кризи. Отже, пильна увага держави приділяється підвищенню інвестиційної привабливості, експорту та інноваціям. За переконанням чиновників вищого рангу, саме інвестиції в інноваційний сектор і повинні закласти основу зростання економіки [3].

Що ж забезпечує інтенсивне поширення інновацій у країні? Безперечно, це є багатоваріантною відповіддю. Однак, сформуємо вихідні інституціональні умови, що забезпечують інтенсифікацію і масове поширення інновацій у країні, а саме: усвідомлена цілеспрямована економічна політика держави, націлена на інноваційний розвиток; формування усесторонньої державної підтримки ведення інноваційного бізнесу (дозвільна система, податкова політика, регуляторна політика); достатні інвестиції в розвиток людського капіталу, розмір яких визначає світова практика, наприклад, через індекс людського розвитку, рівень якості освіти, якість і тривалість життя населення на рівні світових стандартів; звернення у бік розвитку конкретної особистості, виховування інноваційного індивіда, формування персоніфікованого інноваційного мислення через систему освітньо-суспільного виховання; формування інституту довіри суспільства, бізнес-структур та індивідуальних підприємців до держави як регулятора, контролера та координатора інноваційної діяльності. Виходячи із зазначеного, це дозволяє сформувати наступний висновок, що інноваційна економіка на базі моделі випереджаючого економічного розвитку стає принципово новою субстанціональною формою конкурентної економіки в світовій економіці, робить середовище існування людини комфортнішим і сприятливішим для проживання.

Зробимо акцент на взаємообумовленості та пов’язаності інноваційної економіки і випереджаючого економічного розвитку як умови забезпечення реалізації даної моделі. Випереджаючий економічний розвиток має у своїй основі принцип випереджаючого стратегічного планування неперервного вдосконалення роз-

витку виробництва в частині його модернізації, реконструкції діючого і придбання нового обладнання, розробки і впровадження нових технологічних процесів, нових високоякісних конкурентноздатних видів продукції, що користується попитом на ринках збуту, виходячи із існуючих і очікуваних потреб споживачів, з метою забезпечення здатності усіх видів виробництв виконувати ці вимоги і мати можливість перевищувати їх. Саме можливість забезпечувати потреби споживачів на випередження, тобто створювати нові потреби, і є однією із визначальних рис інноваційної економіки як форми моделі випереджаючого економічного розвитку.

На наше переконання, випереджаючий економічний розвиток забезпечить перехід світової економіки на умови стійкого розвитку, чому сприятиме становлення інноваційної економіки. Щодо моделі суспільства, яка може бути застосована до опису інноваційної економіки як субстанціональної форми існування моделі випереджаючого економічного розвитку, то її основною характеристикою буде зростаюча інтелектуалізація суспільства. Безумовно, природа інноваційної економіки як системи пов'язана з такими формами розвитку суспільства, як постіндустріальне, інформаційне, постекономічне суспільство, «економіка знань», інноваційне суспільство. На думку провідних вчених, суспільство споживання або суспільство загального благополуччя заміниться на інтелектуальне суспільство або інноваційне суспільство. Сфера виробництва поступово буде перебудовуватися із переважанням технологій екологічно чистого та безвідходного виробництва. Зазнає змін і структура споживання з переважаючою часткою і провідним значенням інформаційно-комунікаційних, освітніх послуг і послуг охорони здоров'я. Науково-технічний прогрес в інформаційних технологіях, системах обробки і переробки інформації, системах телекомунікації, фінансових технологіях створить умови для подальшої глобалізації економіки, формування єдиного світового ринку товарів, капіталу, праці [4, с. 98].

На думку дослідників сталого розвитку [10, с. 13], інтеграція національного господарства в інноваційну економіку призведе до значного покращення соціально-економічних умов. З'являться додаткові можливості задоволення потреб людини, що дасть новий поштовх розвитку регіонів, країн, людської цивілізації. Отже, знаходимо підтвердження авторській позиції у тому, що інноваційна економіка є по суті «економікою знань», так як її основна

частка вартості її сукупного продукту припадає не на виробничу сферу (матеріальні і людські ресурси), а на знання (про те, як продукт зробити).

Таким чином, вважаємо, що випереджаючий розвиток впливає на динамізацію інноваційної економіки, випереджаючи попит і потреби, одночасно створюючи еволюційні методи підвищення продуктивності, ключові ознаки та передумови наднового високотехнологічного виробництва. Випереджаючий економічний розвиток також відображається на продуктивних силах і довгострокових перспективах. Особливо важливою інституціональною умовою є те, що випереджаючий розвиток припустимий тоді, коли він дуже швидко розповсюджується на всі сфери суспільного виробництва.

Розвинені країни, використовуючи методи прогнозування та передбачення, і розуміючи, що криза 2008—2009 рр. була структурною, слідують позиції щодо нагальної необхідності формування контуру нового технологічного способу виробництва на базі ядра існуючого технологічного укладу. Тобто розвинені країни, із іще більшою інтенсивністю, продовжують курс на інноваційний розвиток національних економік на основі впровадження передових науково-технологічних досягнень. Характерними рисами останніх є «зелені» технології, інновації, що мають соціальну спрямованість.

Звичайно, формування інноваційних економік на базі національних економічних систем потребує не тільки розуміння напрямку руху для країни, ідентифікації типу моделі економічного розвитку, а вимагає, особливо, фінансово-ресурсної бази, інвестиційної основи [7, с. 31—35; 11, с. 17].

Випереджаючий розвиток промисловості може стати оптимальним шляхом прискорення економічного зростання. У цьому аспекті знаходять свій перетин випереджаючий і прискорений економічний розвиток. Даний тип розвитку дозволяє збільшити темпи підвищення продуктивності праці і відповідно — норми накопичення. Далі, воно надає можливість залучити до економічного зростання всі галузі економіки. Одночасно, розвиток промисловості сприяє ліквідації або обмеженню недовикористання трудових ресурсів. Також випереджаючий розвиток дозволяє перетворити економічне зростання в самовідтворювальний, стабільний розвиток.

За переконанням фахівців у сфері такої інституціональної форми існування економічної системи, як інноваційна економіка, нові реалії макроекономічного господарювання призвели до ко-

рінних якісних змін у державному управлінні. Це знайшло прояв у перетворенні держави із примірного виконавця вимог ринку в інтелектуально-інформаційний центр його регулювання. Тобто, регулююча функція держави забезпечується через прогнозно-стратегічне планування, соціальне оздоровлення, що так чи інакше підтримує ринкове господарство. Саме із допомогою інтелектуальної держави виник і затвердився принципово новий тип управління, відмінний від оперативного планування, а саме програмно-цільовий. Власне на такі зміни у функціональній ролі держави в сучасній світовій економіці й не відреагували країни з посттрансформаційними економіками, які опинилися в кризовому стані. По суті ситуацію можна описати як невиконання державою своєї головної функції — забезпечення національної безпеки, а тому числі економічної. Формування сучасної держави як держави розвитку є незавершеним процесом [9, с. 234—235].

Основними технологіями наступних 5—7 технологічних укладів, інтенсивне поширення яких забезпечить перехід економіки на наступну довгострокову хвилю економічного зростання, за ідентифікацією фахівцями є : 1) біотехнології, засновані на досягненні молекулярної біології і генної інженерії, 2) нанотехнології, 3) системи штучного інтелекту, 4) глобальні інформаційні мережі та інтегровані високошвидкісні транспортні системи тощо. Подальший розвиток на базі прийдешніх технологічних укладів отримають гнучка автоматизація виробництва, космічні технології, виробництво конструкційних матеріалів із завчасно заданими властивостями, атомна промисловість, авіаперевезення. Виробництво і споживання атомної енергетики, в світлі відомих подій щодо перегляду відношення до її безпеки світовим співтовариством після землетрусу в Японії весною 2011 р., а також споживання природного газу буде доповнено розширенням сфери застосування водню в якості екологічно чистого енергоносія. Політика держав продовжуватиме сприяти суттєвому розширенню застосування альтернативних джерел енергії [1, с. 17; 4, с. 98; 7, с.30; 8, с. 65; 11].

Висновки з проведеного дослідження. Усе зазначене вище дозволяє дійти висновку, що випереджаючий економічний розвиток повинен робитися не за рахунок залучення додаткових ресурсів (землі та праці) у виробничий оборот, у той час як кількісне збільшення таких факторів, як капітал, підприємницькі здібності та інтелектуальний капітал є бажаним, а за рахунок зміни якісної структури,

якості цих факторів. В основу економічної політики держави щодо формування інноваційної економіки потрібно закласти принципи, які враховуватимуть, що випереджаючий економічний розвиток засновується на переважно інноваційно-інтенсивному типі економічного зростання. Отже, випереджаючий економічний розвиток як модель може бути реалізований через побудову і ефективне функціонування інноваційної економіки як його субстанціональної форми.

Література

1. *Бреус С. В.* Аналіз стану і перспективи експорту високотехнологічної продукції промисловості України / С. В. Бреус // Стратегічні пріоритети. — 2010. — № 1. — С. 16—22.
2. *Бузгалин А. В.* В поисках будущего России: «Экономика для человека» или Стратегия опережающего развития — III / А. В. Бузгалин, А. И. Колганов / Стратегия опережающего развития — III. Том 16 Российские модернизации: диагнозы и прогнозы / Под общ. ред. А. В. Бузгалина, Р. Крумма. — М.: ЛЕНАНД, 2011. — С. 297—352.
3. *Ворошилов Д.* США намеренны добиваться роста экономики за счет инноваций и экспорта [Электронный ресурс] / Д. Ворошилов / РИА НОВОСТИ / Экономика. — 03.01.2011. — Режим доступа: www.ria.ru/economy/20110103/316887994.html.
4. *Глазьев С. Ю.* Стратегия опережающего развития России в условиях глобального кризиса: Монография / С. Ю. Глазьев. — М.: Экономика, 2010. — 287 с.
5. *Даль В.* Толковый словарь живого великорусского языка: Том II. / В. Даль. —М.: Русский язык, 1949.
6. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т.1 / Редкол.: … С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. — К.: Видавничий центр «Академія», 2000. — 864 с.
7. *Клочко В.* Глобалізація та особливості сучасної економічної кризи / В. Клочко // Економіка України. — 2011. — № 9. — С. 27—37.
8. *Кушлин В.* Институциональная среда инновационной модернизации / В. Кушлин // Экономист. — 2011. — № 11. — С. 65—73.
9. *Малган, Дж.* Искусство государственной стратегии: Мобилизация власти и знания во имя всеобщего блага [Текст] / пер. с англ. Ю. Каптуревского под научн. ред. Я. Охонько. — М.: Изд. Института Гайдара, 2011. — 472 с.
10. Устойчивое экономическое развитие в условиях глобализации и экономики знаний: концептуальные основы теории и практики управления / Под ред. В. В. Попкова. — М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2007. — 295 с.

11. *Федулова Л. І.* Фінансування інновацій у посткризовий період : Збалансованість фінансової та інвестиційної політик / Л. І. Федулова // Фінанси України. — 2011. — № 8. — С. 15—28.

Статтю подано до редакції 10.04.12 р.

УДК 334.012.33 (100)

В. М. Марущак,
аспірант кафедри політичної економії
обліково-економічних факультетів

РОЛЬ І МІСЦЕ ДЕРЖАВНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ У КРАЇНАХ СВІТУ

АНОТАЦІЯ. Грунтовно проаналізовано значення державного сектору для економіки країни, а також досліджено взаємозв'язок частки державного сектору у ВВП з темпами приросту реального ВВП на душу населення.

АННОТАЦИЯ. В статье обстоятельно проанализировано значение государственного сектора для экономики страны, а также исследована взаимосвязь доли государственного сектора в ВВП с темпами прироста реального ВВП на душу населения.

ABSTRACT. This article thoroughly analyzes the importance of the public sector for the economy, and also the relationship of the public sector share in GDP growth rates of real GDP per capita.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: державний сектор, частка державного сектору, втручання держави в економіку.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: государственный сектор, доля государственного сектора, вмешательство государства в экономику.

KEYWORDS: public sector, the share of public sector, government intervention in the economy.

Постановка проблеми. Світова практика доводить, що не існує (окрім тоталітарних режимів) повного контролю держави над усіма економічними процесами, як немає прикладів ідеально вільного, нічим і ні ким не обмеженого ринку в якості інструменту соціально-економічної організації в суспільстві. Досвід радянської планової економіки довів неспроможність механізму пере-

© В. М. Марущак, 2012

розподілу матеріальних благ ефективно вирішувати завдання підвищення соціальної ефективності економічної системи. Навіть враховуючи те, що державна власність у всіх секторах радянської економіки була абсолютною, а чинна економічна модель самим змістом свого існування визначила потреби людини.

Сьогодні, після багатьох років економічних трансформацій досі тягарем на балансі держави залишаються величезні підприємства ОПК, збиткова вугільна галузь, стратегічно важлива інфраструктура транспорту, зв'язку та ін. Украй несприятлива демографічна ситуація, коли кількість пенсіонерів складає більше третини всього населення [1], не вирішені питання у сфері медицини та освіти, майже 1,5-мільйонна кількість зайнятих у різного роду силових структурах [2, с. 8] — не дозволяє державі у повному обсязі виконувати покладені на неї функції забезпечення економічної безпеки.

Питання забезпечення соціально-економічних інтересів населення України вимагає пошуку нової більш ефективної економічної політики. Ця політика розуміється, як «діяльність органів державної влади й управління з визначення стратегічної мети, напрямів, завдань і пріоритетів, засобів економічної тактики їх досягнення, а також застосування цих засобів з метою забезпечення збалансованого, стабільного, суспільно прийнятного економічного зростання» [3, с. 29]. Причому державне підприємництво — один з найвагоміших інструментів даної політики.

Аналіз останніх джерел і публікацій. Питання оптимального співвідношення між приватною і державною власністю досі є дискусійним питанням і привертає увагу як багатьох науковців на теренах СНД, так і західних дослідників [4]. Часто до даної проблематики торкаються у наукових статтях державні управлінці (наприклад, М. Чечетов [5], Ю. Тимошенко [6]). Гостра актуальність і, часто, заполітизованість даного питання не сприяють формуванню єдиної наукової думки щодо ролі державного підприємництва. Апелюючи до виокремлених фактів із вітчизняної та світової практики, дослідники приходять до полярно різних висновків.

Постановка завдання. У зв'язку з викладеним метою даної статті є системне дослідження загальних тенденцій і законів, сформованих світовою практикою, які визначають оптимальну стратегію щодо ролі та місця державного сектору у економічній системі країни.

Виклад основного матеріалу дослідження. Серед вітчизняних науковців сьогодні в цілому панує думка щодо неефективності державного управління підприємствами.

Так, В. Лановий, Президент Центру ринкових реформ, ніби узагальнюючи погляди більшості вітчизняних науковців, відмічає: «Архаїзм державної форми власності пережив себе. Це стосується не тільки корпоративних відносин. Величезним є збитковий державний сектор економіки. Реструктуризація податків відбувається, як правило, серед державних підприємств. Величезною «діркою» для економіки є корпорації типу «Хліб України», «Вугілля України», де втрачаються мільярди гривень» [7, с. 216].

Практика скорочення долі державного сектору в економіці спостерігається у більшості країн світу.

У Мексиці частка державних підприємств у ВВП знизилася від 15 % у 1982 р. до менш ніж 5 % у 2001 р. У Європі і Центральній Азії частку ВВП, виробленого приватним сектором, 22 країни підвищили до 50 % (проти 9 % у 1994 р. [8]. У Китаї державна частка ВВП стрімко зменшилася з 80 % в 1978 р. до менш ніж 20 % у 2003 р. [9].

У розвинутих країнах більше половини усіх витрат центральних урядів є витрати на соціальні послуги, включаючи пенсійне забезпечення, допомога з безробіття, грошові виплати непрацездатним та інші трансферні платежі. У країнах же, що розвиваються, на надання соціальних послуг витрачається значно менша частка державного бюджету, у той час як набагато більша їх доля йде на субсидії (фінансову підтримку) численним державним підприємствам. Характерно, що переважна частина цих підприємств є комерційними, тобто, на відміну від безкоштовних державних шкіл або лікарень, вони продають вироблені товари і послуги за гроші. Ці підприємства цілком могли б знаходитися у приватній власності. Однак уряди країн, що розвиваються, по різних причинах воліють зберігати їх під своїм безпосереднім контролем. Особливо дані тенденції притаманні країнам СНД і ЦСЄ.

Прихильники збереження значної частки державного сектору в економіці наводять такі аргументи:

— тільки уряд здатний забезпечити потужні інвестиції, необхідні для технічної модернізації провідних галузей господарства країн, що розвиваються;

— тільки прямий державний контроль за відповідними підприємствами може зупинити неприйнятне зростання цін на най-

важливіші для населення товари і послуги (електроенергія, житло, транспорт тощо);

— тільки збереження державної власності на найбільші промислові підприємства може дозволити уникнути масового безробіття у перехідні періоди.

З іншого боку, з досвіду багатьох країн світу відомо, що державні підприємства, як правило, виявляються менш ефективними, аніж приватні. Пояснюється це насамперед тим, що директори й інші управлінці державних підприємств недостатньо зацікавлені в забезпеченні їх прибутковості. Можливість одержання державних субсидій або пільгових кредитів робить загрозу банкрутства для них практично нереальною, а прибутковість підприємства, якщо і бажаною, то у всякому разі не обов'язковою. До того ж, досягнення прибутковості для державних підприємств найчастіше виявляється неможливим або внаслідок продиктованого урядом заниженого рівня цін на їх продукцію, або у зв'язку з урядовими заборонами на звільнення зайвих працівників.

У країнах з великою кількістю державних підприємств порівняно низька ефективність їх виробництва безпосередньо впливає на економічний ріст. До того ж урядам у таких країнах приходиться покривати збитки низькоефективних державних підприємств. У результаті в бюджеті залишається менше ресурсів на соціальні програми і виникає погроза дефіциту державного бюджету. Для покриття бюджетного дефіциту уряди звертаються до емісії великої кількості коштів, викликаючи тим самим інфляцію, або беруть гроші в борг у внутрішніх і закордонних кредиторів, нарощуючи державний борг. В обох випадках наноситься серйозний збиток економічній безпеці країни і можливостям економічного росту.

Про низьку ефективність державного сектору економіки (окрім власне низьких фінансово-економічних показників) на макрорівні свідчать результати досить ґрунтовного дослідження, здійсненого фахівцями Світового Банку у 1995 році [10] на основі потужної статистичної бази за 13 років по різноманітних показниках щодо державних підприємств у 76 країнах світу.

Результати дослідження свідчать, що співставлення долі державного сектору у ВВП з темпами приросту реального ВВП на душу населення (табл. 1) свідчить про негативний вплив державного підприємництва на економічне зростання. У випадку ж мінімального рівня державного підприємництва (коли державні підприємства виробляють менше 7 % ВВП) темпи економічного

росту досягали максимальних рівнів. З ростом обсягів державного підприємництва темпи економічного росту скорочуються. При цьому вони набувають від'ємних значень при зростанні обсягів виробництва державним сектором вище за 20 %.

ПРОДУКЦІЯ ДЕРЖАВНИХ ПІДПРИЄМСТВ У % ДО ВВП І ТЕМПИ ПРИРОСТУ ВВП НА ДУШУ НАСЕЛЕННЯ [10, с. 173—313]

	Кількість країн	Середньорічні	
		обсяги продукції державних підприємств у % до ВВП	темпи приросту ВВП на душу населення, %
Продукція державних підприємств у % до ВВП			
разом	76	11,8	1,0
менше 7	31	4,3	1,5
7—10	11	8,3	1,2
10—20	24	13,4	1,1
більше 20	11	32,8	–0,7
Темпи приросту ВВП на душу населення, %			
разом	76	11,8	1,0
менше 0.0	28	15,3	–1,1
0,0—1,0	14	10,9	0,6
більше 1,0	34	9,4	2,9

Вірною є й обернена залежність (табл. 1). Негативні показники темпів економічного росту відмічаються у тій групі країн, доля державного підприємництва у ВВП яких є максимальною (15,3 %). У країнах з вищими показниками економічного росту доля держпідприємств у структурі ВВП, відповідно, скорочується.

Більшість економістів погоджуються з точкою зору, що втручання держави в економіку виправдано головним чином тоді, коли ринкові механізми виявляються свідомо неефективними внаслідок органічно властивих їм дефектів. Такі дефекти ринкового механізму обумовлюють недостатня або надлишкова пропозиція приватними виробниками визначених товарів або послуг. Відбувається це в п'ятьох типових ситуаціях [4]:

— коли мова йде про виробництво так званих суспільних благ, наприклад про забезпечення національної безпеки, правопорядку або охорони навколишнього середовища;

— при недовиробництві товарів або послуг з позитивними зовнішніми ефектами (включаючи виробництво послуг лікарів і вчителів, охорона здоров'я й утворення), а також при надвиробництві товарів з негативними зовнішніми ефектами (наприклад, побутових аерозолей, що руйнують озоновий шар атмосфери);

— там, де існують так звані природні монополії (наприклад, підприємства електро- і газопостачання, часто залізні дороги), здатні обмежити пропозицію своєї продукції з метою штучного підвищення цін на неї. Розповсюджену практику державної власності на підприємства у галузях природних монополій ілюструють дані табл. 2;

— в області соціальних послуг, таких як пенсійне забезпечення або медичне страхування;

— при недостатності інформації в розпорядженні кого-небудь з учасників ринкового процесу (наприклад, інформації про якість продуктів харчування і медикаментів у розпорядженні покупців, здоров'я яких може виявитися під погрозою).

Таблиця 2

ДОЛЯ ДЕРЖПІДПРИЄМСТВ У РІЗНИХ ГАЛУЗЯХ ЕКОНОМІКИ ОКРЕМИХ КРАЇН СВІТУ, % [11]

	Зв'язок	Енергетика	Газова галузь	Нафтова галузь	Вугільна	Залізні дороги	Авіаційна	Автомобільна	Металургія
Індія	>75	<25	<25	75	75	<25	75	<25	75
Бразилія	>75	25	<25	50	<25	<25	25	25	50
США	>75	>75	<25	75	50	25	>75	>75	>75
Англія	>75	>75	25	>75	>75	75	>75	>75	>75
Швеція	>75	>75	<25	>75	-	<25	-	50	>75
Японія	>75	>75	<25	25	-	-	-	25	-
Італія	>75 ‘	>75	<25	<25	>75	<25	>75	50	>75
Німеччина	>75	>75	25	>75	50	<25	75	75	>75
Франція	>75	>75	>75	>75	>75	<75	>75	>75	>75

Такі типові ситуації, у тому або іншому ступені потребують втручання держави в «автоматичне» функціонування ринкової

економіки. Однак це втручання не обов'язково повинно виражатися в одержавленні відповідних підприємств. Уведення державного управління далеко не завжди дозволяє компенсувати дефекти ринкового механізму, оскільки останнє є, як уже відмічалося, найчастіше діє неефективно і до того ж страждає від корупції чиновників. Визнання цих дефектів державного управління змушує уряд розвинутих країн експериментувати в пошуках різних альтернатив державної власності — нових методів регулювання діяльності приватних компаній або державних замовлень на виробництво суспільних благ приватними виробниками. Яскравим прикладом таких експериментальних спроб уряду США справитися одночасно з дефектами ринкового і державного механізмів можна вважати виникнення приватних в'язниць, що працюють по державному замовленню.

Можна цілком погодитися з О. Камишанською [12] у тому, що можливість і доцільність виконання державою своїх функцій власника, підприємця і регулятора соціально-економічних процесів у суспільстві тісно пов'язана з етапами його становлення і розвитку. Залежно від цього змінюються масштаби, пропорції, роль державної власності в економіці, ступінь охоплення державою різних сегментів ринку, перелік об'єктів, що потрапляють до сфери активної діяльності або впливу державних органів управління. Кожна форма власності за своєю природою є історичною і життєздатною лише у тому випадку, коли не виходить за свої економічні межі. Зміна форм власності детермінована факторами структурної політики, яку проводить держава, і тенденціями її сучасного розвитку.

На підтвердження цього свідчить досвід багатьох країн, які на певному етапі свого розвитку досить ефективно використовували можливості державного управління підприємствами базових галузей. Так, наприклад, Франція у повоєнні роки обрала стратегію державної експансії в економіці, керуючись висловом президента Ш. де Голля: «Завдання держави полягає не в тому, щоб начепити залізний нашийник на націю, а в тому, щоб керувати її еволюцією». Заходи щодо економічної стабілізації французький уряд здійснював через розширення частки державної власності насамперед у фінансовому секторі, з огляду на значну потребу у фінансових ресурсах. Наприкінці 1940-х років було націоналізовано 4 провідні банки, 34 страхові компанії, утворено кілька державних трестів, що встановили контроль у вугільній, газовій, електроенергетичній промисловос-

ті, на залізничному транспорті [3]. Обраний шлях виявився ефективним, оскільки темпи відбудови у націоналізованих галузях були вдвічі вищими, ніж у цілому по промисловості.

Слід зазначити, що націоналізація у Франції відбувалася у цивілізованих формах, маючи характер викупу, а конфіскація майна застосовувалася лише до підприємців-колабораціоністів. Це дало можливість уникнути значної соціальної напруги. Через те, що у зруйнованому війною економічному середовищі багато підприємств втратили прибутковість, деякі бізнесмени вважали викуп порятунком від неминучого банкрутства. Процес націоналізації розпочався з фінансових структур, тому стало можливим підтримувати відносну стабільність грошової системи.

Висновки з проведеного дослідження. Викладене дає можливість зробити наступні принципові висновки:

1. У різних країнах світу існує об'єктивна тенденція щодо скорочення темпів приросту реального ВВП при високих показниках рівня державного сектору економіки у її загальній структурі.

2. Однак, враховуючи це, не можна погодитися з окремими авторами, які вказують на неприпустимість державної форми власності як такої. Світова практика довела, що державне управління підприємствами є потужним інструментом регулювання економіки.

3. Водночас ефективне застосування державного управління підприємствами можливе лише за наступних умов:

а) стратегічна обумовленість. Державне управління підприємствами має бути обумовлене не лише прагненням держави утримати контроль за певними галузями, а лише виступати як об'єктивно необхідний інструмент у контексті загальноекономічної стратегії держави;

б) цільова спрямованість. Відповідно до попередньої умови, державне управління підприємствами має бути спрямоване виключно на досягнення конкретних соціально-економічних цілей, які мають бути основними орієнтирами для топменеджменту підприємств. Окрім цього виключно необхідною є система персональної відповідальності щодо досягнення даних цілей;

в) мінімізація ризиків. Як було відмічено, державному сектору економіки притаманні принципові об'єктивно-обумовлені дефекти (корумпованість, відсутність мотивації до прибутковості то-

що). Отже, уряд має постійно вишукувати шляхи уникнення даних ризиків, застосовуючи новітні форми управління державними підприємствами (наприклад, концесія при управлінні природними монополіями).

Деталізація та адаптація окреслених вище принципів державного управління підприємствами до вітчизняної практики мають стати тематикою подальших наукових досліджень.

Література

1. Державний комітет статистики України — http://ukrstat.gov.ua
2. *Мерніков Г.* Європейська інтеграція України та економічна безпека держави. — К.: Національний інститут стратегічних досліджень, 2003. — 25 с.
3. *Жаліло Я.А.* Економічна стратегія держави у нестабільних економічних системах. — К.: НІСД, 1998. — 142 с.
4. Publiic and Private Enterprises: Finding the Right Mix // The World and Russia: Materials for Reflection and Discussion. — World Bank, 2000. — P. 62—66.
5. *Чечетов М., Жадан І.* Концептуальні засади управління обє'ктами державної власності // Економіка України. — 2005. — №3. — С. 20—31.
6. *Тимошенко Ю.* Перспективи трансформації власності в Україні // Економіка України. — 2003. — №10. — С. 17—23.
7. Матеріали двадцятого засідання «Круглого столу» «Безпека економічних трансформацій» // Від парадигми фінансової стабілізації до ідеології зростання: Зб. наук. ст. за ред. Я. А. Жаліла. — К.: НІСД, 2002. — 285 с.
8. Kikeri S. Privatization Trends. — IFC, 2005. — 17 p.
9. *Yusuf S. and Nabeshima K.* Two Decades of Reform: The Changing Organization Dynamics of Chinese Industrial Firms. — Worls Bank, 2006. — 46 p.
10. Bureaucrats in Business. The Economics and Politics of Government Ownership. — Worls Bank, 1995. — 370 p.
11. Методы государственного регулирования экономики: Тексты лекций. — М.: МГУ, 2003. — 129 с.
12. *Камишанська М.О.* Державна власність на сучасному етапі розвитку економіки України. — Донецьк: ІЕП НАН України, 2003. — 144 с.

Статтю подано до редакції 20.04.12 р.

УДК 338.22.01:330.87(043.3)

Н. О. Устинова, аспірантка кафедри політекономії факультетів управління і управління персоналом та маркетингу, ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМНИЦТВА: ЕВОЛЮЦІЯ ВИЗНАЧЕНЬ ТА ФОРМИ ПРОЯВУ

АНОТАЦІЯ. Стаття присвячена проблемі формування соціальної відповідальності підприємництва на сучасному етапі розвитку.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: соціальна відповідальність підприємництва, транснаціональні корпорації, зацікавлені сторони, сталий розвиток.

АННОТАЦИЯ. Статья посвящена проблеме формирования социальной ответственности предпринимательства на современном этапе развития.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: социальная ответственность предпринимательства, транснациональные корпорации, заинтересованные стороны, стабильное развитие.

ANNOTATION. The article deals with the formation of social responsibility of business at the present stage of development.

KEY WORDS: corporate social responsibility, multinational corporations, stakeholders, sustainable development.

Постановка проблеми. Ідея соціальної відповідальності підприємництва, а надто великих транснаціональних компаній, останнім часом стає широко розповсюдженою у всьому світі і набуває рис єдиної практичної програми дій. На сьогодні важко знайти будь-яку велику міжнародну компанію, яка б у своєму річному звіті виправдовувала своє існування лише з точки зору прибутку, а не з точки зору ідеї «служіння суспільству». Про свої соціально орієнтовані дії, а саме зусилля по збереженню та захисту навколишнього середовища, переробки відходів та інших програм такі компанії говорять з гордістю і ставлять на щабель вище, ніж, за їх словами, менш важливі питання, такі як прибуток і рентабельність. В Україні й досі дана проблематика не знайшла відповідного розповсюдження, а тому важливим є її дослідження

© Н. О. Устинова, 2012

та чітке розуміння необхідності трансформації за допомогою впровадження на національному рівні принципів соціальної відповідальності підприємництва для переходу до дійсно соціально спрямованої економіки.

Питання соціальної відповідальності знайшло своє відображення в дослідженнях таких зарубіжних дослідників, як: Д. Норд, Г. Боуен, А. Керолл, Д. Рондінеллі, М. Беррі, М. Хопкінс, Д. Чандлер, Д. Вогель, Дж. Холлендер, Б. Брін.

Дослідження проблем взаємовідносин держави та підприємництва відображені в працях К. Полуніна, О. Данилова, Л. Шаховської, Р. Нурєєва, В. Базилевича, А. Гальчинського, В. Гейця, І. Тарасенко, П. Єщенка, Я. Жаліло, І. Мазура, С. Мочерного, А. Чирикової, Н. Лапиної, В. Нагайника, А. Мостепанюка та ін.

Метою статті є детальний розгляд сутності поняття «соціальна відповідальність підприємництва» для формування цілісного розуміння важливості корпоративної соціальної відповідальності в становленні соціально орієнтованої економіки та громадянського суспільства.

Виклад основного матеріалу. Головною ідеєю діяльності соціально відповідального підприємництва у всьому світі на сьогоднішній день стає концепція розуміння власної соціальної значущості, згідно якої компанії зі всією повнотою спроможні були б відповідати за соціальні, екологічні та економічні наслідки своєї діяльності. Крім того, понести в разі невиконання заявлених цілей розвитку відповідне покарання.

Згідно до вимог часу бізнес-сектор має грати більш глибоку (і не тільки економічну) роль у суспільстві і чітко розуміти, що виробництво товарів та отримання прибутку вже не є самоціллю. Велике підприємництво має виходити за рамки діяльності, виключно орієнтованої на прибуток, а головною метою має стати підвищення добробуту суспільства і збереження навколишнього середовища. У науковій літературі соціальна роль бізнесу розкривається через низку таких понять, як: «благодійність», «філантропія», «соціальна відповідальність», «корпоративна соціальна відповідальність», «етичне підприємництво».

Поняття «філантропія» та «благодійність» увійшли в обіг у 19 ст. і означали добровільну діяльність, спрямовану на покращання морального і матеріального положення тих, хто потребує цього. Пізніше, на початку 20 ст. з'явився термін «соціальна відповідальність підприємництва», який вперше був сформульований А.

Карнегі у книзі «Євангеліє багатства» у 1900 році. Але у науковий і практичний обіг це поняття увійшло лише у післявоєнний період, коли західні країни розпочали будівництво держави «загального добробуту».

На початковому етапі розвитку соціальної відповідальності підприємництво займалося виключно благодійною діяльністю, яка була спрямована на покращання стану працюючих та формування сприятливого суспільного середовища. На цьому етапі рішення відносно соціальної політики приймалися особисто власником підприємства.

Уже у 1970-х роках соціальна діяльність перестала бути виключно справою компанії. Суспільні організації, а в деяких країнах й урядові організації, почали проявляти зростаючий інтерес до формування діловим співтовариством соціальних програм, а також контроль над їх реалізацією. В нових умовах соціальна активність бізнесу перестала вміщуватись у рамках традиційних спонсорства та благодійності. Компанії почали переходити від благодійності до «соціальних інвестицій», пов'язуючи таким чином реалізацію соціальних проектів з вигодою, яку вони можуть принести в майбутньому.

У світі немає єдиного підходу до розуміння соціальної відповідальності підприємництва. За кордоном отримали розповсюдження три основні концепції [1, с. 5].

Перша з них — концепція «корпоративного егоїзму». Її послідовники притримуються класичного формулювання ідеолога лібералізму Мілтона Фрідмена, згідно до якого «єдиною справою бізнесу є максимізація прибутку в рамках слідування існуючих правил гри». М. Фрідмен пише: «Коли підприємці декламують, що справа бізнесу пов'язана не лише з прибутком, а ще й бажано із «соціальними» цілями, що у бізнесу є «соціальна совість», то вони, таким чином, підривають основи вільного суспільства» [3]. В інтерпретації представників лібералізму соціальна відповідальність прирівнюється до виконання соціальних обов'язків, які держава висуває бізнесу (виплата заробітної платні та виплата податків, виконання соціальних зобов'язань, окреслених законодавчо). Цей підхід отримав розвиток у вигляді концепції «компанії власників», яка є базовою складовою англосаксонської моделі капіталізму, що склалася у США, Великобританії, Канаді, Австралії. В цьому випадку соціальна відповідальність підприємництва розуміється як забезпечення економічних і фінансових інтере-

сів власників і отримання компанією високого прибутку. Відповідно соціальна спрямованість діяльності є моральним правом власників та управлінців компанії і регулюється не державою та національним законодавством, а кодексами компаній і ділових асоціацій.

Друга концепція корпоративної соціальної відповідальності (КСВ) — «концепція корпоративного альтруїзму». В рамках цієї концепції КСВ трактується разом із соціальними зобов'язаннями і включає участь підприємництва у соціальних проектах. Компанія учасників відповідає континентальній моделі капіталізму, яка отримала розповсюдження у країнах Західної Європи та Японії. В цьому випадку компанія розуміється як соціальна спільність, у рамках котрої власники співпрацюють з менеджерами, персоналом, постачальниками, споживачами, суспільними представниками, а соціальна відповідальність стає результатом їх спільних дій.

Третя концепція КСВ — «концепція розумного егоїзму». В ній підкреслюється, що соціальна відповідальність підприємництва — це просто «гарний бізнес», тому що це допомагає зменшити довгострокові втрати прибутку. Реалізуючи соціальні програми, корпорація зменшує свої теперішні прибутки, але у довгостроковій перспективі формує благонадійний соціальний стан для своїх працівників, створюючи при цьому умови для стабільності власного прибутку.

Ієрархію корпоративної соціальної відповідальності, що запропонована А. Кероллом, можна побачити на рис. 1 [5]. Він зазначив, що першою і базовою відповідальністю компанії є економічна відповідальність, під якою вчений розуміє економічну вигоду для акціонерів компанії від інвестованих коштів. Потім іде законодавча відповідальність, під якою розуміється обов'язок підприємства дотримуватись законодавчих норм у рамках, які визначив уряд. За нею йде етична відповідальність, яка означає дбайливе ставлення компанії як до власних робітників, акціонерів, так і до навколишнього середовища. А завершує ієрархію дискреційні види відповідальності. Тобто це ті самовільні види діяльності, які компанія вважає робити за потрібне. До них можна віднести різноманітні благодійні акції, програми підтримки та розвитку студентів, вчителів (наприклад, корпорація Інтел у рамках своєї програми корпоративної соціальної відповідальності забезпечує 8 млн вчителів у всьому світі сучасними мультимедійними засобами для їх професійного розвитку) та ін.

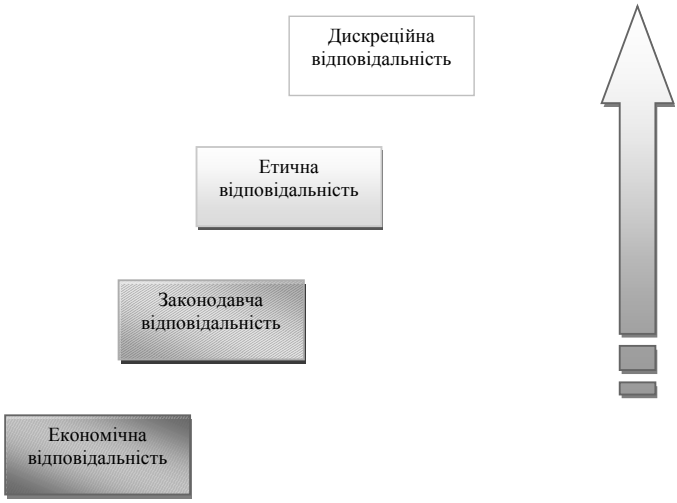


Рис. 1. Ієрархія корпоративної соціальної відповідальності за А. Кероллом

У західних країнах отримала поширення практика етичного інвестування, яке виходить із того, що фінансові установи вкладають капітал у компанії, що відповідають критеріям КСВ. Так, у Великобританії 5 % усіх капіталовкладень припадають на етичне інвестування, а обсяги інвестицій у 2003 році досягли 4 млрд фунтів стерлінгів [1, с. 6]. У розвинутих країнах оцінка соціальної відповідальності стає важливою умовою для фінансових установ при прийнятті рішення щодо видачі компанії фінансових ресурсів. Світовий Банк, інші міжнародні фінансові організації наполягають на тому, щоб їх позичальники в своїй діяльності притримувались принципів КСВ і, крім того, приділяли увагу охороні навколишнього середовища та прав людини.

Очевидним на сьогоднішній день є зростання кількості підприємств, компаній, транснаціональних корпорацій, які позиціонують себе соціально відповідальними і діють відповідним чином. На рис. 2 видно зростання кількості учасників в асоціації Ethics and Compliance Officers за період з 1992 по 2007 рік [7, с. 8]. Видно, що в 1992 році кількість таких компаній у цій асоціації не перевищувала 20, а у 2007 році вона вже становила 1400. Отже, за 15 років кількість компаній-учасників зросла у 70 разів.

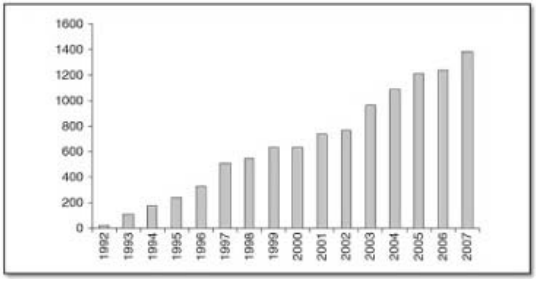


Рис. 2. Кількість учасників в Ethics and Compliance Officers Association (1992—2007 рр.)

Крім того, навіть не зважаючи на кризу 2008 року та її наслідки, в цілому вбачається тенденція до збільшення видатків на корпоративну соціальну діяльність. На рис. 3 видно загальні зміни у виділенні коштів на корпоративні соціальні заходи за період з 2007 по 2010 рік. Так, видно, що загальні видатки на корпоративну соціальну діяльність збільшилися у 50 % компаній. Незмінними лишились показники лише у 5 % компаній.

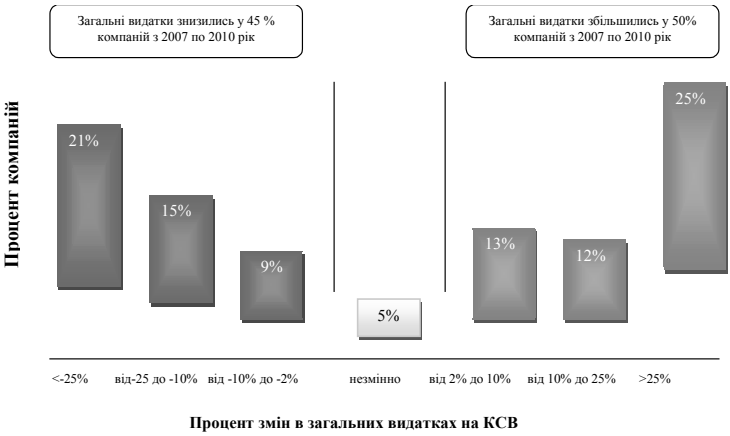


Рис.3. Зміни в розподілі серед компаній загальних коштів на корпоративні соціальні заходи за період з 2007 по 2010 роки [6]

Загальну картину щодо практичної діяльності підприємництва в галузі соціальної відповідальності пропонують Д. Рондінеллі і

М. Беррі, які досліджують екологічні звітності різних транснаціональних компаній. Вони розділяють соціальну відповідальність підприємництва на зовнішню та внутрішню. Зовнішня включає в себе стимули для співробітників і керівників, що співпрацюють з проектами щодо поліпшення екології, благодійної діяльності, проектів, що підтримують вітчизняні та міжнародні зусилля, спрямованих на поліпшення стану навколишнього середовища. Внутрішня відповідальність включає в себе дотримання нормативних вимог у самих корпораціях для зменшення негативних викидів шкідливих речовин у навколишнє середовище в тих алокаціях, у яких вони розташовані. Крім того, до внутрішньої соціальної відповідальності відноситься й переробка та повторне використання матеріалів, а також збереження ресурсів згідно до концепції «сталого розвитку». Соціальна відповідальність великих компаній може бути також класифікована на основі корпоративних інтересів. Так, Х. Спітзек розділяє їх на три групи [2, с. 914]:

1) необхідна відповідальність (must-responsibilities) — дотримання місії компанії щодо задоволення споживчих потреб і дотримання «букви закону». Недотримання цих функцій одразу ж поставить під загрозу виживання самої компанії;

2) бажана відповідальність (should-responsibilities) — важливі для довгострокового виживання, засновані на очікуваннях суспільства, не зафіксованих законодавчо, але нехтування якими може призвести до бойкотів та скорочення інвестицій;

3) можлива відповідальність (can-responsibilities) і відповідальність, яка не очікується суспільством, не тисне з боку закону чи ринку, але допомагає у досягненні кращої репутації.

Іншу класифікацію пропонують Д. Рондінеллі і М. Беррі, які розділяють соціальну відповідальність підприємництва на 4 рівні [2, с. 915]:

1) комерційна корисливість (commercial self-interest) — дотримання всіх законів, правил і вибір тієї діяльності, яка принесе вигоди зацікавленим сторонам і громадам і зробить прямий внесок у зростання прибутковості та конкурентоспроможності;

2) розширена корисливість з негайною вигодою (expanded self-interest) — проведення заходів, які виходять за рамки звичайних проблем бізнесу в інтересах зацікавлених осіб і громад таким чином, щоб забезпечувати короткострокові і середньострокові вигоди для компанії;

3) розширена корисливість з довгостроковою вигодою (expanded self-interest with long-term benefits) — підтримка громадських заходів, таких як освіта та підготовка кадрів, які матимуть істотний вплив на тривалий успіх у бізнесі;

4) сприяння загальному благу (promoting the common good) — підтримка або участь у діяльності, спрямованої на поліпшення умов у суспільстві, не чекаючи при цьому прямої відчутної вигоди для компанії.

Отже, чітко видно, що різноманіття трактувань соціальної відповідальності підприємництва, або корпоративної соціальної відповідальності, є відображенням складності та багатовимірності цього процесу. «Корпоративна відповідальність у дійсності стосується якості управління. Мова йде про переоцінку рішень і питань, які включають широкий спектр чинників, що впливають на суспільство і навколишнє середовище і які можуть вплинути на успіх компанії» — так визначає в сучасному розумінні корпоративну соціальну відповідальність Шеллі Еске, віце-президент корпорації Інтел [6].

Розглядаючи українські реалії, необхідно відмітити, що центральна роль у формуванні соціальної відповідальності підприємництва належить державі. Держава має сприяти прозорості ведення бізнесу і створювати відповідні важелі впливу, тим самим підштовхуючи бізнес-сектор до відповідальності перед суспільством. У першу чергу необхідною умовою для повноцінного розвитку соціальної відповідальності підприємництва є низький рівень корумпованості економіки та, як наслідок, високий рівень прозорості ведення бізнесу. Але, на жаль, на сьогоднішній день в Україні зафіксований надзвичайно високий рівень корумпованості, який визнаний не лише вітчизняними та зарубіжними аналітиками, експертами, громадськими та міжнародними організаціями, а й навіть вітчизняними представниками вищих органів законодавчої та виконавчої влади. Про це також свідчать результати дослідження міжнародної антикорупційної організації «Transparency International», за якими у 2011 році наша країна за рівнем корупції посіла 152 місце з 180 країн світу (у 2009 р. — 146, у 2010 р. — 134) і поділяє його із Нігерією, Угандою, Республікою Конго, Кенією та іншими країнами [8]. Така вкрай негативна ситуація на даному етапі розвитку нашої країни склалася історично. Деякі вчені посилаються в таких ситуаціях на менталітет, оскільки іншими категоріями пояснити певний стан речей не можуть. На нашу думку, ситуація хоч і є критичною в Україні,

проте не є безнадійною. Важливим є, в першу чергу, світові глобалізаційні процеси та науково-технічний прогрес. Завдяки цим факторам і бізнес-сектор, і держава звикають до того, що прозорість, чесність і соціальна відповідальність стають необхідними критеріями успіху як на мікро-, так і на макрорівні.

Висновки

Сьогодні основними пріоритетами великих корпорацій у розвинутих країнах є три основні аспекти діяльності: економіка, екологія і соціальна політика підприємства. При чому, соціальна політика підприємства все частіше стає домінуючим фактором успіху компанії. Для України вкрай необхідним є запровадження на національному рівні законодавчо встановлених принципів ведення підприємницької діяльності з точки зору соціальної відповідальності, а також жорсткого контролю за ними. З боку бізнес-сектору необхідним є переосмислення ступеню відповідальності перед суспільством як за продукцію, її якість, так і за наслідки ведення своєї діяльності, збереження навколишнього середовища, переробку використаних матеріалів тощо. Такі двосторонні зусилля матимуть значні позитивні наслідки як для окремо взятих регіонів, так і для всієї України.

Література

1. *Чирикова А.Е., Лапина Н.Ю., Шилова Л.С., Шишкин С.В*. Бизнес как субъект социальной политики: должник, благодетель, партнер? // Независимый институт социальной политики. — М.: ГУ — ВШЭ, 2005. — 232 с.

2. Mблovicsa Gyцrgy, Csigйnйb Noйmi Nagypбl, Krausc Sascha. The role of corporate social responsibility in strong sustainability // Journal of Socio-Economics. — Vol. 37, Issue 3, June 2008. — P. 907—918.

3. http://www.colorado.edu/studentgroups/libertarians/issues/friedman-soc-resp-business.html. — Friedman Milton. The Social Responsibility of Business is to Increase its Profits // The New York Times Magazine, September 13, 1970. — Сайт університету Колорадо, США.

4. *Hopkins Michael*. Corporate social responsibility and international development: is business the solution? — 2006. — 262 p.

5. *Archie B. Caroll.* The pyramid of Corporate Social Responsibility: Toward The Management of Organizational Stakeholders // Business Review. — July-August 1991. — P. 42.

6. http://www.corporatephilanthropy.org/research/benchmarking-reports/giving-in-numbers.html — Сайт комітету заохочення корпоративної філантропії.
7. Strategic Corporate Social Responsibility: Stakeholders in a Global Environment / William B. Werther and David B. Chandler, 2nd ed., 2010. — 384 p.
8. http://www.transparency.org/policy_research/ — Сайт міжнародної антикорупційної організації.

Статтю подано до редакції 02.04.12 р.

УДК 331.101.3

В. М. Соболєва,
старший викладач, канд. екон. наук,
к-ра політичної економії обліково-економічних факультетів, ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СОЦІАЛЬНОЇ СПРЯМОВАНОСТІ ДІЇ МЕХАНІЗМУ МОТИВАЦІЇ ТРУДОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УМОВАХ РИНКОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ

АНОТАЦІЯ. У роботі визначено основні принципи, напрями і форми механізму трудової діяльності, його удосконалення, як найважливішого важеля у гармонізації особистих, приватних, колективних і суспільних інтересів суб'єктів господарювання. Показано актуальність і в той же час непослідовність побудови мотиваційного механізму в процесі економічних реформ в Україні, необхідність їх корегування в напрямі стимулювання високопродуктивної, суспільно корисної праці.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: трудова діяльність, потреби, мотиви, мотивація, ціль, стимули, інтереси, механізм мотивації.

АННОТАЦИЯ. В работе определены основные принципы, направления и формы механизма трудовой деятельности, его совершенствования, как важнейшего рычага в гармонизации личных, частных, коллективных и общественных интересов субъектов хозяйствования. Показана актуальность и в то же время непоследовательность построения мотивационного механизма в процессе экономических реформ в Украине, необходимость их коррекции в направлении стимулирования высокопроизводительного, общественно-полезного труда.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: трудовая деятельность, потребности, мотивы, мотивация, цель, стимулы, интересы, механизм мотивации.

© В. М. Соболєва, 2012

ANNATATION. In this work the mean principles, directions and forms of motivational mechanism of productive activity, its improving were determined as an important level in harmonization personal, private, collective and social interests of subjects of management. It was pointed at timeliness and at the same time inconsistency of formation motivating mechanism in process of economic reforms in Ukaine, necessity of their modification the direction of stimulation of high productive social useful labour.

KEY WORDS: labour activity, demands, reasons, motivation, purpose, stimulus, interest, mechanism of motivation.

Постановка проблеми. В роботі розглянуто дію механізму мотивації трудової діяльності на забезпечення соціальної спрямованості суспільства, визначені напрями і форми його удосконалення. Процеси ринкової трансформації економіки формують нові умови суспільного відтворення і нові умови «включення» суб'єктивного фактора у розподільчих відносинах.

Аналіз останніх джерел. Цій проблемі були присвячені дослідження видатних учених та економістів: К. Макконелла, С. Брю, К. Еклунда, Хекхаузена., А.М. Колота, В.М. Петюха, П. Самуельсона, А. Шереметьєва та ін.

Виклад основного матеріалу дослідження. Формування ринкової економіки передбачає використання ринкового механізму, потенціал приватного, колективних і суспільних інтересів для досягнення розвитку економіки та покращення добробуту народу України. Формування в цьому напрямку економічних реформ і методів державного регулювання передбачає активізацію дії механізму мотивації трудової діяльності, забезпечення соціальної спрямованості його дії фундаментом якого має бути високопродуктивна суспільна праця, мотиваційне ядро якої може бути формалізоване слідкуючим взаємозв'язком «потреби — інтереси — доходи».

Процес ринкової трансформації економіки формують нові умови суспільного відтворення і нові умови «включення» суб'єктивного фактора у розподільчі відносини.

Диференціація доходів у рамках соціального розшарування суспільства набуває форми «розкрученої спіралі і виражає численні колізії» українського суспільства. Той факт, що 70 % населення України за останні роки опинилися на межі злиднів, а 5—7 % ведуть марнотратний спосіб життя є наслідком , з однієї сторони різкого знецінення трудової діяльності, а з другої, надмірної активізації приватного інтересу з боку нових силових структур.

Неадекватність розподільчих відносин соціальній стороні ринкових реформ показала, що важливим для суспільства є не просто сама по собі активізація приватного, колективного інтересів, а необхідне залучення цих інтересів у русло орієнтацій підприємницької трудової діяльності на кінцеві суспільні потреби за допомогою поєднання економічних та адміністративних важелів, спонукання господарюючих суб'єктів до високоефективної праці.

Поглиблення економічної кризи стало підтвердженням того, що чисто ринковий механізм трудової діяльності не забезпечує стабілізацію економіки. Концептуальний підхід до питання, в який спосіб можливо реально забезпечувати соціальну направленість дії механізму мотивації трудової діяльності, засновуються на таких простих положеннях економічної теорії та господарської практики: тільки ефективна економіка здатна забезпечувати високі об'єми валового суспільного продукту і національного доходу; в умовах ринкової економіки розподіл доходів не може бути відданий на «відкуп» ринкових сил; забезпечення добробуту народу ґрунтується на перерозподілі доходів від тих, чиї доходи надмірно високі в сторону тих, чиї доходи низькі для забезпечення безкоштовних послуг суспільного сектора (суспільного фонду споживання), а також виплат різних допомог і дотацій. Треба відмітити з цього приводу думку К. Еклунда: «За абстрактною і можливо блідою формулою фактор виробництва» криються люди у плоті і крові «заміщення факторів» є іншими словами лише спеціальне позначення доходу (на працю, або капітал), за рахунок якого, люди зобов'язані жити. Це означає, що відносини власності і відносини влади … грають важливу роль у розподілі доходів».

Забезпечення соціальної спрямованості механізму трудової діяльності носить пасивний характер, якщо економічні регулятори господарської діяльності ґрунтуються на емоціональній, етичній «пульсації» мотивів підприємницької діяльності. Дійсно, підприємець може бути (а може і не бути) меценатом, спонсором і т.п. Забезпечення соціальної спрямованості механізму мотивації трудової діяльності, під яким ми розуміємо активне використання економічних регуляторів у напрямку залучення власних (приватних) і колективних інтересів у «коло» інтересів суспільних, які відбивають вимоги соціально-економічного прогресу суспільства у цілому, має сферою своєї дії все більш уміле використання то-

варно-грошових відносин, виходячи з пріоритету цінової системи оподаткування.

Соціальна направленість механізму трудової діяльності має якісну і кількісну визначеність і здійснюється через рух грошових форм споживчих благ і послуг, через ціни, які відображають дійсні витрати праці і капіталу та їх ефективність.

Парадокс відмови від регулювання цін «зверху» полягає в тому, що суспільство не може бути байдужим до їхньої динаміки. Некерований ріст цін, забезпечуючи максимальний розмах «амплітуди» стимулювання приватного інтересу (капіталу) слугує джерелом розкручування гіперінфляції, деформує параметри приватних проявів ефективності і в кінцевому підсумку, паралізує мотивацію суспільної праці, а через це, зводить нанівець економічні можливості суспільства, обмежує соціальне забезпечення суб'єктивного фактора, втискуючи її в рамки особистого доходу.

На сьогодні ні одна із розвинутих капіталістичних країн не відмовилась від державного регулювання цін, застосовуючи різноманітні форми і методи їх регулювання. Треба відмітити, що в економіці ФРГ, основою якої є ринкові відносини, спеціалісти нараховують кілька тисяч форм і методів, за допомогою яких держава безпосередньо здійснює регулювання економіки. Тоді постає питання про міру поєднання державного регулювання цінових рівнів і вільне ціноутворення, коли ціни встановлюються товаровиробниками поставленими в умови конкурентної боротьби і паралельно мають місце монопольні ціни на енергоресурси які доставлені у порядку зовнішньої торгівлі.

Розгляд проблеми ціни можна розглядати як інструмент, який проходить крізь господарський механізм і механізм мотивації трудової діяльності і який правомірно пов'язувати з функціями ціни.

Треба відмітити, що ціна виконує облікову функцію, коли її рівень у достатньою для практичних цілей точністю відображає вартість товарної продукції і споживчих послуг. Паралельно ціна виконує розподільчу і стимулюючу функції, оскільки форма ціни дозволяє відхилення товарних цін від вартості в ту чи ту сторону, під дією приватних інтересів, або прийнятої стратегії цінового регулювання.

Послідовний перехід до державного регулювання цін, у першу чергу на продукцію пріоритетних галузей, дозволить оптимізувати поєднання суспільних, колективних і особистого (приватного) інтересів в аспекті синтезації індивідуального і суспільного від-

творення: заробітна плата — прибуток — підприємницький дохід — національний дохід.

Поєднання державного регулювання цін з принципами вільних цін, приймаючи до уваги, що у розвинутих капіталістичних країнах ціни на продукцію пріоритетних галузей, включаючи в її коло енергоресурси, встановлюються крупними компаніями і державою на основі консенсусу, і повинні включати в себе такі моменти.

По-перше, паралельно з регулюванням цін на рівні центру повинні бути розширені права місцевої адміністрації по встановленню цін на товари місцевого виробництва і послуги виробничого і невиробничого призначення.

По-друге, повинні розширюватися права господарюючих суб'єктів, по встановленню договірних цін.

По-третє, оптимізація внутрішнього ринку за допомогою все більш повної взаємодії приватної, кооперативної і державної торгівлі передбачає посилення гнучкості ціноутворення.

В умовах високої продуктивності праці окремих виробництв зниження цін може опосередковуватися стабілізацією, або збільшенням рівня рентабельності.

По-четверте, державні ціни не повинні штучно ні підвищуватися ні знижуватися, оскільки їх «перекіс» в ту чи ту сторону слугує інтересам спекулятивної торгівлі, яка наносить шкоду, як державним фінансам, так і споживачу.

Разом з тим, не можна не приймати до уваги схильність реальних умов цінової динаміки, які в свій час не були передбачені. Тому ідея лібералізації цін будувалася на ідеалізації реформаторами форм конкурентної боротьби, мотивації трудової діяльності та взаємозв'язку економічних інтересів. Той факт, що досягнення Україною статусу самостійної країни був сприйнятий Росією, як спосіб збільшення власних фінансових ресурсів, шляхом систематичного підвищення цін на енергоресурси, які Україна змушена буде купувати, не був передбачений.

Неконтрольоване зростання цін, виправдовувалось ніби позитивним ефектом «шокової терапії», а в дійсності став потужним важелем збагачення спекулятивних елементів.

Стимули особистого збагачення визначили специфіку мотиваційної сфери діяльності і формування доходів.

Тому власники крупного капіталу віддали перевагу вкладання його в торгівлю, або банківську сфери та створення «дутих» ак-

ціонерних товариств, що забезпечувало високі доходи практично без ризику.

Сфера матеріального виробництва потребує серйозних інвестицій. Підприємці, будучи приватними особами, віддають перевагу залишатися осторонь. Причина в тому, що в умовах гіперінфляції авансований капітал та грошові накопичування автоматично обезцінюються, тобто сфера матеріального виробництва перестає бути привабливою сферою мотивації підприємницької діяльності. Тим більше доходи можна збільшувати більш простим шляхом: або за рахунок затримки виплати заробітної плати, або за рахунок затримки реалізації продукції до чергового підвищення цін, або за рахунок нерегламентованого підвищення цін. Тим самим відбулося переміщення джерел формування фінансових ресурсів із сфери виробництва у сферу обігу.

Регулюючий вплив держави на мотивацію трудової діяльності буде мати позитивний ефект за умови, що вона буде надавати на рівні індивідуального відтворення можливості отримання за кожний крок у сторону підвищення ефективності додаткові матеріальні та моральні стимули.

Як показує вивчення практики, послідовне проведення лінії на оптимальне співвідношення вартісних стимуляторів і ефективного управління за допомогою таких форм, як ціна, прибуток, підприємницький дохід та ін. надто важко.

Треба відновити принципи планування (бізнес план), ввести строгу бухгалтерську звітність і паралельно удосконалювати методи ціноутворення.

Введення в ціну нового елемента — податок на додану вартість — обумовили різке збільшення масштабу цін, а звідти новий ланцюг подорожчання та інфляції. Більшість економістів схиляються , що недоліки ціноутворення пов’язані перш за все з неоднозначністю коефіцієнтів нарахування (отримавших назву «накруток») на матеріальні витрати і заробітну плату. Встановлення їх параметра є функцією центральних органів. Нарахування на заробітну плату слугують джерелом формування соціальних фондів. Вони відраховуються в державний бюджет і забезпечують зростання реальних доходів населення. Нарахування на матеріальні затрати більш ніж 85 % залишається на підприємстві, а це на думку деяких економістів ніби несправедливо. Дійсний «дефект» такої методики вважають більшість економістів в тому, що підприємства стають заінтересованими у здорож-

чанні матеріальних витрат, оскільки це автоматично збільшує їх прибуток без усіляких зусиль, так як прибуток «вивільняється» від його матеріальної основи додаткового продукту.

Обґрунтування доцільності зниження нарахувань на заробітну плату, прихильники такого підходу вважають, що збільшення доходів населення спричинить підвищення платоспроможного попиту, а звідти і до зростання товарних цін. Такого погляду додержуються і прихильники заморожування заробітної плати.

Крім того, підвищення заробітної плати спровокувало б зростання цін і чергове зростання інфляції. В умовах спаду виробництва опосередковується не товарний голод, а навпаки, затоварювання, яке спричинене сучасною кон'юнктурою внутрішнього ринку. Споживчі товари першої необхідності не знаходять збуту не тому, що вони не потрібні населенню, а тому що, у людей немає готівки, тобто затовареність є результатом відсутності платоспроможного попиту. Цей фактор у силу зворотного зв'язку впливає на скорочення об'ємів виробництва, а це означає «черговий» виток спаду виробництва, зростання цін, розгорнення інфляції.

На думку більшості економістів, господарська практика з позиції стимулювання мотивації переконливо показує, що підхід до цінової системи з позицій розширення сфери вільного ціноутворення носить односторонній характер і не може слугувати дійовим фактором стабілізації економіки.

До того ж в економічній літературі превалює висновок, що стабілізація цін обов'язково пов'язана зі зниженням дохідності. Однак це не так, якщо темп зниження собівартості менше, ніж темп зниження ціни, прибуток буде збільшуватися. «Ножиці» між зниженням собівартості і цін утворює той «канал» зниження цінових рівнів, який забезпечує стабільність або зростання рентабельності виробництва. Специфіка узгодження економічних інтересів у цих умовах визначається тим, що програючи у значному ступені, як продавець, підприємство, господарюючий суб'єкт виграє як покупець. До того ж послаблюється соціальний «прес» на державні фінанси, оскільки реальні грошові доходи тих, хто працює «поза бізнесу», отримують пенсії, стипендії і т.п. і починають наближатися до прожиткового мінімуму.

Вивчення кон'юнктури внутрішнього ринку України показує, що є реальна можливість стабілізації цін (а в окремих випадках і зниження), перш за все на харчові продукти. Ціни в

магазинах, створених кооперативними підприємствами вільного ринку, по яким реалізується продукція особистого підсобного господарства або продукція, яка отримана в рахунок заробітної плати, на 20—30 % нижче, чим державних або приватизованих підприємств.

Активізація державного регулювання цін передбачає використання концепції ціноутворення, яка слугує обґрунтуванням практики для визначення нижчого і верхнього рівня ціни у різних секторах економіки. Нижчий, також як і верхній рівень ціни повинні забезпечувати кожному нормально працюючому підприємству відшкодування собівартості і отримання мінімального (або максимального) прибутку адекватного конкретним умовам індивідуального відтворення державного або приватного підприємства.

Як відомо, прибуток на макрорівні представляє частину національного доходу суспільства, його чистий дохід. На макрорівні прибуток виражає перевищення доходів над витратами (витрати виробництва). Він утворює вирішальне джерело здійснення розширеного відтворення в усіх галузях народного господарства і є важливим параметром державного бюджету.

Максимізація прибутку, як ми зазначали раніш створює основний мотив підприємницької діяльності та його головну функцію, якщо прибуток не надходить у державний бюджет, об’явити себе банкрутом вимушена держава.

Забезпечення соціальної спрямованості дії механізму мотивації трудової діяльності тісно пов’язана з діючою системою оподаткування прибутку.

Оподаткування прибутку «зіштовхує» інтереси мікро- і макрорівня, а вони, як правило, не співпадають. Держава повинна вірно визначити яку частину прибутку необхідно вилучити у централізовані фонди. Підприємці всіх секторів економіки, місцеві органи управління повинні чітко знати, по-перше, якими методами буде вилучатися прибуток з доходів, по-друге, як можна буде розпоряджатися прибутком.

На практиці прибуток підприємств у доход держави може вилучатися, у прямій формі, коли прибуток є об’єктом платежу, і в опосередкованій формі, коли платежі вносять у бюджет з валового доходу і собівартості. Перехід до опосередкованої форми оподаткування для розрахунку суми податку валовий доход зменшується на суму матеріальних витрат і обов’язкових платежів. До них, як відомо, відносять: податок на додану вартість; акцизний збір; плата за

землю; відрахування у фонди державного і соціального страхування, фонд зайнятості, обов'язкового медицинського страхування, затрати по нематеріальним активам; затрати на службові відрядження; утримання технічних засобів управління т.п. згідно діючої інструкції. Пошук нових форм стимулювання підприємницької діяльності надто ускладнило форми прибутку і форми його акумулювання у державний бюджет. Тут ми бачимо, що метод оподаткування валового доходу послаблює стимулюючу роль прибутку і в цілому носить формальний характер, та ускладнює при цьому систему розрахунків. Цей висновок підтверджується тим, що провідним показником фінансових планів державного бюджету залишається прибуток. До того ж податок на валовий дохід виступає як ще один податок на заробітну плату, яка таким чином обкладається тричі.

Головною проблемою оподаткування є встановлення оптимального співвідношення між державним бюджетом і фінансовими ресурсами підприємства. В здійснені такого підходу провідна роль належить ставкам оподаткування.

Більшість вітчизняних економістів вважає, що підвищення ділової і особливо інвестиційної активності потребують зниження ставок оподаткування. Середня ставка податку на прибуток не повинна перевищувати 40—45 %, а її диференціація повинна засновуватися на застосуванні трьох форм оподаткування: пропорційного, прогресивного або регресивного.

Як відомо, пропорційна систем оподаткування засновується на єдиній ставці на прибуток для всіх об'єктів оподаткування.

Відповідно прогресивного методу ставка податку на прибуток збільшується по мірі збільшення масштабів господарської діяльності. Регресивний метод означає, що ставка податку збільшується в меншій ступені, чим зростають масштаби виробництва. Тоді для стимулювання розвитку пріоритетних виробництв найдоцільніший регресивний метод оподаткування, а також метод виключення з оподаткування тої частини прибутку, яка використовується у рамках підприємства для здійснення інвестицій. Як передбачено діючим законодавством, до прогресивних напрямів діяльності необхідно відносити:

1) витрати підприємств на проведення науково-дослідних робіт, підготовку і освоєння нових прогресивних видів продукції;

2) витрати на охорону оточуючого середовища;

3) витрати на благодійні цілі, наукову, культурно-освітню діяльність, охорону здоров'я в сумі не більше, ніж 4 % оподаткованого прибутку.

Формування державного бюджету має засновуватися на тому, що ставка податку на прибуток не повинна перевищувати 45 % суми оподаткованого прибутку. Це створює широкі можливості мотивації трудової діяльності в напрямі здійснення індивідуальної форми відтворення і формування соціальної інфраструктури в рамках підприємства. Єдина ставка податку повинна поєднуватися з системою податкових пільг в напрямі стимулювання розвитку пріоритетних прогресивних технологій, формування фонду суспільного споживання, розвиток невиробничої сфери.

Висновки з проведеного дослідження. Проблематика забезпечення соціальної направленості дії механізму мотивації трудової діяльності надто складна. Очевидно, що потрібна ретельно налагоджена система економічних регуляторів збалансування потреб і інтересів господарюючих суб'єктів, соціальних груп як по лінії суспільного відтворення (функціональний розподіл національного доходу, чистого доходу і т.п.), так і по лінії індивідуального відтворення у кожній його ланці, функціонуючій на принципах комерційного розрахунку.

Література

1. *Самуельсон П.* Економіка: Підручник. — Львів: Світ, 1993. —350 с.

2. *Макконелл К., Брю С.* Економікс: Принципи, проблеми, політика: В 2-х т.: — М.: Республіка, 1992. —480 с.

3. *Еклунд К.* Ефективна економіка. — М.: Економіка, 1991. — С. 120.

4. *Колот А. М.* Мотивація. — К., 2002. — 350 с.

5. *Шереметьєв А.* Мотиваційна політика компанії // Бізнес — №35. — 2003. — С. 53—54.

6. *Хекхаузен Х.* Мотиваційна діяльність. — М.: Педагогіка, 1986. — С. 150.

7. *Пятюк В.М.* Управління персоналом: Навч. метод. посібник. — К., 2002. —350 с.

Статтю подано до редакції 18.03.12 р.

УДК 334.758.4

А. І. Кушнір, аспірантка кафедри політекономії обліково-економічних факультетів ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

ОСОБЛИВОСТІ ТА МОТИВИ СТВОРЕННЯ ХОЛДИНГОВИХ КОМПАНІЙ В УКРАЇНІ

АНОТАЦІЯ. У статті розглянуто особливості створення холдинг компаній в Україні, з`ясовано правове становище у якому відбувається утворення холдингів, наведено нові мотиви створення цих угрупувань з урахуванням інтеграційних і глобалізаційних процесів у світовій економіці.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: холдинг компанія, акціонерне товариство, корпоратизація, мотиви, особливості, переваги.

АННОТАЦИЯ. В статье рассмотрены особенности создания холдинг компаний в Украине, выяснено правовое положение в котором происходит образование холдингов, приведены новые мотивы создания этих группировок с учетом интеграционных и глобализационных процессов в мировой экономике

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: холдинг компания, акционерное общество, корпоратизация, мотивы, особенности, преимущества.

ANNOTATION. In the article features of a holding company in Ukraine, `specifies the legal situation in which the formation of holding companies given new motivation to create these groups, taking into account integration and globalization processes in the global economy.

KEY WORDS: holding company, corporation, corporatization, motives, features and advantages.

Постановка проблеми. Становлення ринкових відносин і вплив глобалізації на вітчизняну економіку в Україні супроводжується процесами виникнення сучасних утворень корпоративного типу — холдингових компаній, промислово-фінансових груп та інших об’єднань підприємств. Однією з поширених структур, характерних для розвиненої ринкової економіки, є така форма організації, як холдинг (холдингова система).

Функціонування холдингових систем має ряд переваг перед іншими формами господарювання. Поряд з цим існують певні

© А. І. Кушнір, 2012

особливості як у процесі їх створення, так і в самому функціонуванні, що породжує проблеми й труднощі, які не є характерними для окремих компаній. В Україні холдингові компанії є однією з форм вирішення суперечності сучасного великого бізнесу між необхідністю розширення кількості його учасників і збереження рівня узгодженості дій різноманітних юридичних осіб відповідно до загальної стратегії кожного учасника такої структури. Сьогодні в нашій країні лише здійснюється становлення та розвиток такої форми бізнесу, як холдинги, тому ця тема є досить актуальною.

Аналіз останніх джерел і публікацій. Питаннями становлення, розвитку та функціонування державних холдингових компаній займаються закордонні та вітчизняні вчені, серед них С. Авдашева, Ю. Вінслав, О. Білецький, М. Голубєв, В. Дементьєв, Н. Дехтяр, І. Зятковський, О. Пасхавер, Н. Пігуль, О. Сафронова, М. Тополь, Г. Уманців, А.Храброва, І. Шиткіна, М. Шомін та ін. У їх працях достатньо чітко висвітлені основні питання реалізації базових переваг і недоліків функціонування державних холдингових компаніях, законодавчих обмежень, які стримують розвиток цих компаній, бар'єрів стратегічної гнучкості підприємств й ін. Але поряд з цим проблематика даного питання безсумнівна та досі актуальна.

Мета статті. Теоретичне висвітлення особливостей створення холдинг компаній як сучасної форми бізнесу в Україні, обґрунтування аспектів діяльності цих інтегрованих корпоративних структур, розкриття їх особливостей.

Відповідно до поставленої мети було визначено такі основні **завдання:**

— розглянути суть поняття холдингової компанії, її основні ознаки;

— з'ясувати правове становище холдингових компаній за законодавством України;

— визначити особливості створення холдингових компаній в Україні на сучасному етапі ринкових відносин;

— узагальнити мотиви створення холдингових компаній в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Узагальнення різних поглядів на суть поняття холдингової компанії дозволяє розглянути холдинг у широкому та вузькому сенсі. У вузькому сенсі «холдингова компанія» — це акціонерна компанія, яка

організує фінансовий центр у вигляді головної (материнської) компанії з метою придбання контрольних пакетів акцій інших підприємств і встановлює контроль над ними шляхом створення вертикалі влади та єдиного стратегічного планування. У широкому значенні «холдингова компанія» — це інтегрована корпоративна структура (єдність, цілісність материнської компанії і дочірніх підприємств) з принципом постійного зростання, яка приречена до постійних змін в умовах глобалізації та відрізняється від інших корпоративних структур наявністю єдиного корпоративного центру фінансово-консультаційного напрямку [10].

До основних ознак холдингової компанії можна віднести:

— наявність головної, стосовно дочірніх, компанії, яка здійснює над ними контроль у межах, визначених законодавством;

— холдингова компанія стоїть на чолі групи компаній;

— холдингова компанія здатна впливати на рішення, які приймаються дочірньою компанією;

— між холдинговою компанією і дочірніми підприємствами встановлюються відносини контролю;

— у випадках, прямо передбачених законом, холдингова компанія несе відповідальність за збитки, спричинені дочірньому підприємству [6; 10].

Відповідно до Закону України «Про холдингові компанії в Україні», холдингова компанія — це акціонерне товариство, яке володіє, користується та розпоряджається холдинговими корпоративними пакетами акцій (часток, паїв) двох або більше корпоративних підприємств [1].

У той же час, під холдинговим корпоративним пакетом акцій (часток, паїв) розуміють пакет акцій (часток, паїв) корпоративного підприємства, який перевищує 50 % чи становить величину, яка забезпечує право вирішального впливу на господарську діяльність корпоративного підприємства; а саме корпоративне підприємство являє собою господарське товариство, холдинговим корпоративним пакетом акцій (часток, паїв) якого володіє, користується та розпоряджається холдингова компанія [1].

Економічна база для заснування холдингових компаній в Україні почала створюватися у процесі акціонування і приватизації великих державних підприємств і об’єднань. Законода-

вчим підґрунтям процесів створення холдингових компаній став Указ Президента України «Про холдингові компанії, що створюються в процесі корпоратизації та приватизації» від 19.05.1994 р. [2].

Закон передбачає спеціальний порядок реєстрації холдингових компаній, що має встановлюватися Кабінетом Міністрів України відповідно до Закону «Про державну реєстрацію юридичних осіб і фізичних осіб-підприємців». Спеціально уповноважений орган з питань державної реєстрації забезпечує ведення Державного реєстру холдингових компаній України як складової Єдиного державного реєстру юридичних осіб і фізичних осіб-підприємців [5].

Рішення про утворення холдингової компанії (відповідно до ст. 4 Закону) приймається власниками холдингових корпоративних пакетів акцій та оформлення відповідним договором.

Відповідно до Указу Президента України «Про холдингові компанії, що створюються в процесі корпоратизації та приватизації» основними способами створення холдингових компаній є:

— передавання контрольних пакетів акцій дочірніх підприємств холдинговій компанії;

— поглинання одного господарського суб'єкта іншим шляхом придбання контрольного пакету акцій [2].

При цьому холдингові компанії можуть створюватися шляхом:

по-перше — заснування холдингу на базі існуючого підприємства чи існуючого підрозділу. Має досить суттєві переваги перед двома іншими, оскільки у даному випадку немає обмежень на розміри контрольних пакетів акцій дочірніх підприємств, що передаються у статутний фонд холдингової компанії. При цьому роль останньої буде виконувати одне із підприємств, які складають холдингову групу;

по-друге — формування холдингової компанії на базі колишньої чи існуючої управлінської структури. При другому варіанті в холдинг перетворюється орган управління (або «постміністерська структура», що виникла на його місці — концерн, корпорація і т. д.), а підлеглі йому господарські суб'єкти стають дочірніми підприємствами. Холдингові компанії, створені на базі управління, об'єднують, як правило, підприємства однієї галузі, які виробляють подібну продукцію, а тому менш стійкі чи менш

ефективні, до того ж представляють небезпеку з точки зору монополізації ринків;

по-третє — створення холдингової компанії як нового господарського суб'єкта. Цей варіант має свої особливості: 1) у холдингову компанію об'єднуються підприємства різних галузей; 2) вона виникає як новостворений суб'єкт, статутний фонд якою формується виключно за рахунок акцій дочірніх підприємств [3; 5].

Відповідно до ст. 3 Закону, холдингової компанії можуть створюватися двома шляхами:

— у процесі корпоратизації та приватизації відповідними органами (органом, уповноваженим управляти державним майном, або органом приватизації) самостійно або разом з іншими засновниками шляхом об'єднання у статутному фонді холдингових корпоративних пакетів акцій;

— іншими суб'єктами (в Законі не зазначається, якими саме) на договірних засадах.

У випадках, передбачених законодавством, холдингові компанії утворюються за умови попереднього отримання дозволу відповідного органу Антимонопольного комітету України або Кабінету Міністрів України на концентрацію, узгоджені дії суб'єктів господарювання. Проекти установчих документів холдингових компаній, які утворюються за умови отримання зазначеного дозволу, підлягають погодженню з відповідним органом Антимонопольного комітету України.

Причини створення холдингових компаній можуть бути найрізноманітнішими. Одні прагнуть певною мірою пом'якшити наслідки кризи, інші шукають шляхи формування гнучкої ринкової системи управління підприємствами, а треті намагаються під новими вивісками зберегти існуючі об'єднання, що вперто борються за своє збереження [6].

До основних передумов створення холдинг компаній в Україні можна віднести такі:

— наявність значної кількості підприємств, що мають багаточисельні зв'язки за «технологічними ланцюгами»;

— потреба у злитті промислового і фінансового капіталу;

— розвиток галузей промисловості, в котрих об'єктивно є необхідність у достатньо жорсткому і постійному галузевому управлінні;

— нездатність підприємств власними силами організувати процес постачання виробництва і збуту продукції як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках;

— дефіцит інвестиційних ресурсів підприємств в умовах несприятливого інвестиційного клімату в Україні;

— структурна криза.

Треба наголосити на тому, що холдингові компанії створюються переважно в межах великого і середнього бізнесу, що зумовлено тим, що холдингові компанії, як правило, акумулюють великий капітал, а тому основні переваги створення холдингових і дочірніх компаній пов'язані з ефектом масштабу виробництва [4].

Як, правило, найвагомішими мотивами створення холдингових компаній у країнах з розвинутою економікою є такі:

Створення холдингової групи дозволяє консолідувати значні кошти, а отже, полегшити проведення деяких бізнесових процесів фірми (наприклад рекламної компанії).

Консолідація діяльності групи підприємств з метою зменшення податкових платежів, що досягається шляхом укладення угод між підприємствами, відповідно до яких їх прибутки чи збитки переводяться безпосередньо до головної компанії, що дає можливість враховувати збитки одного підприємства та прибутки іншого для сплати податків з решти частини прибутку [10].

Зростання обсягу продажу товарів.

Диверсифікація ризиків [7]. Збитки або навіть банкрутство одного з членів холдингової групи, хоч і мають негативні економічні наслідки для інших членів, але, як правило, не призводять до великих збитків чи банкрутства групи в цілому. Це досягається за рахунок розмежування сфер економічної діяльності і створення у цих сферах юридичних осіб [8].

Створення додаткових виробничих потужностей в результаті специфічного об'єднання підприємств.

Проникнення через дочірні підприємства на нові ринки продукції [3].

Проведення загальної технічної, економічної, кадрової політики та здійснення контролю за дотриманням спільних інтересів підприємств.

Зниження рекламних витрат, оскільки рекламна кампанія поширюється, як правило, на всіх членів групи.

Відокремлення ліцензійних видів діяльності (банківська, страхова) [5].

Зниження собівартості продукції за рахунок єдиного підходу до маркетингової політики (вироблення єдиних ноу-хау, франчайзингових договорів).

Проведення загальної технічної, економічної, кадрової політики та здійснення контролю за дотриманням спільних інтересів підприємств. При цьому до уваги не береться такий спосіб утворення холдингової компанії, про який зазначалося в Указі Президента від 11.05.1994 р. «Про холдингові компанії, що створюються в процесі корпоратизації та приватизації», що втратив чинність згідно з Указом Президента від 12.07.2007 р. № 640/2007, як поглинання, тобто набуття одним господарським товариством контрольних пакетів акцій або відповідної частки в статутному фонді інших господарських товариств. Проте Закон встановлює (ч. 3 ст. 3), що холдинговими компаніями є лише організації, створені згідно з цим Законом, і, відповідно, використання словосполучення «холдингова компанія» дозволяється лише таким організаціям [9].

У випадках, передбачених Законом «Про захист економічної конкуренції», створення холдинг компаній обумовлюється необхідністю отримання попереднього дозволу ангимонопольних органів або Кабінету Міністрів України на економічну концентрацію, узгоджені дії.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, як бачимо, є багато аспектних особливостей при створенні холдингової компанії. Сучасні умови господарювання вимагають переосмислення поняття холдингової компанії та механізму її функціонування, впровадження єдиного та гнучкого механізму створення з великими можливостями адаптації до змін у глобальному середовищі.

З'ясовано, що відокремлюють наступні основні моделі створення та розвитку холдингових компаній: утворення шляхом перетворення великих компаній з виділенням з їхнього складу підрозділів як юридично самостійних (дочірніх) компаній, контрольні пакети акцій яких закріплюються у власності головних компаній; об'єднання пакетів акцій юридично самостійних компаній і передачі цих пакетів холдинговій компанії; утворення шляхом купівлі існуючою компанією пакета акцій інших компаній, що стають дочірніми стосовно неї; заснування нових компа-

ній, що із самого початку здобувають право домінуючої участі в інших компаніях. Мотиви створення холдингових компаній в Україні є досить різноманітні, від бажання консолідувати фінансові активи та створення спільних ноу-хау до бажання зменшити податкові плвтежі.

Процес створення холдингової компанії, має бути систематизований в єдину концепцію та відійти від сприйняття холдингової компанії, як жорсткого керівного центру, головне завдання якого — управління активами компанії та бізнесами дочірніх підприємств.

Література

1. Закон України «Про холдингові компанії в Україні» // Відомості Верховної Ради України (ВВР). — 2006. — № 34. — Ст. 291: [Електронний ресурс] — Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua

2. Указ Президента України «Положення про холдингові компанії, що створюються у процесі корпоратизації та приватизації» №224/94 від 11.05.1994 р. // Урядовий кур'єр. — 1994. — 19 травня.

3. *Зиновьева М.* Холдинги, финансово промышленные группы // Право и экономика. — 2009. —№4. — С. 15—21.

4. *Козик В. В., Папкова Л. А., Даниленко Н. Б.* Міжнародні економічні відносини: Навч. посіб. — 4-те вид., стер. — К.: Знання-Прес, 2003. — 406 с.

5. *Молотников А.* Холдинги: причины создания и способы образования // Юрист. — 2009. —№5. — С. 36—40.

6. *Панченко П.* Холдинги и финансово промышленные группы: то зрения Антимонопольного комитета Украины // Юридическая практика 01.12.1995. — № 9—10 // Наводиться за: «Юридическая практика», Элеронная подшивка за 1995—2007 гг., изд. ЗАО «Юридическая практика».

7. *Пасічник Т. П.* Перспективи розвитку інтегрованих корпоративних структур // Фінанси України. — 2008. —№ 12. — С. 129—131.

8. *Скловский К. И.* Собственностьв гражданском праве: Учеб. практ. пособие. — 3-е изд. — М.: Дело, 2002. — С. 182.

9. Транснаціональні корпорації: Навч. посіб. / В. Рокоча, О. Плотніков, О. Плотніков, В. Новицький та ін. — К.: Таксон, 2011. — 304 с.

10. *Уманців Ю., Уманців Г.* Холдингові компанії — сучасні форми інтеграції підприємств // Підприємництво, господарство, право. — 2010. — № 3. — С. 107—112.

Статтю подано до редакції 31.03.12 р.

УДК 330.342.146:351.86

Є. Б. Ніколаєв, канд. екон. наук,
ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

ЗАСАДИ КОНЦЕПЦІЇ ЛЮДСЬКОЇ БЕЗПЕКИ

У статті досліджено основні засади концепції людської безпеки, яка протягом двох останніх десятиліть активно розвивається на Заході, але лишається маловідомою в науковому економічному середовищі України. Ця концепція належить до числа моделей «м'якої безпеки», які пропонують неконфронтаційні інструменти захисту й реалізації інтересів держави і людини. Розглнуто як основні принципи та складові вказаної концепції у версії, запропонованій експертами ПРООН, так і основні критичні зауваження, які вона викликає.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: людський розвиток, людська безпека, ПРООН, свобода від страху, свобода від нужди.

В статье исследуются основные принципы концепции человеческой безопасности, которая два последних десятилетия активно развивается на Западе, но остается малоизвестной в научной экономической среде Украины. Эта концепция относится к моделям «мягкой безопасности», предлагающим неконфронтационные инструменты защиты и реализации интересов государства и человека. Рассматриваются как основные принципы и составляющие указанной концепции в версии, предложенной экспертами ПРООН, так и основные критические замечания, которые она вызывает.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: человеческое развитие, человеческая безопасность, ПРООН, свобода от страха, свобода от нужды.

The paper reviews the basic principles behind human security, a concept which for the last twenty years is actively developing in the West, but remains largely unfamiliar to economics researchers in Ukraine. This is one of the «soft security» concepts which offer non-violent means for safeguarding of state and individual interests. We assess the principal premises and components of human security as they are laid out by UNDP experts as well as the critique raised by the concept.

KEY WORDS: human development, human security, UNDP, freedom from fear, freedom from want.

Постановка проблеми та аналіз останніх досліджень. Протягом двадцятого сторіччя сімейство гуманістичних теорій і практик, що вбачають людину вищою цінністю і просувають її

© Є. Б. Ніколаєв, 2012

інтереси на першу позицію, дістало значного поповнення та посилення «соціального» й «наукового» статусу. Такі класичні ідеї, як приватна власність, громадянське суспільство і розбудова демократії, набули зрілості та поваги. Більш молода концепція прав людини змінила поширені уявлення про природу міжнародного права і співробітництва, ставши однією із вихідних засад діяльності ООН. Народилися і досягли «повноліття» моделі гуманітарної інтервенції, відмови від дискримінації, ґендерної рівності. Сформулювавши Цілі розвитку тисячоліття на період до 2015 року, ООН об'єднала практично всі країни світу навколо спроби вирішення чи пом'якшення проблем бідності, голоду, дитячої смертності, поліпшення освіти, подолання найважчих хронічних хвороб, захисту довкілля. Гуманістичні концепції запропонували потужну, сфокусовану на людині альтернативу традиційним державоцентричним реалістським і мілітаристським моделям розбудови міжнародних відносин, їх ідеї дедалі активніше втілюються у внутрішній і зовнішній політиці різних країн світу.

Економічна гілка цієї гуманістичної сім'ї представлена концепціями людського капіталу, людського розвитку, людської безпеки. Говорити про те, що перша та друга із цих західних моделей дістали в нашій економічній науці широкого визнання й поширення, вже не зовсім вірно. Вони стали настільки модними, що не згадати про них при першій зручній нагоді стало ознакою поганого наукового тону. Молодша сестра людського розвитку й капіталу, модель людської безпеки (human security[1]), є міждисциплінарним підходом, що на основі сучасних уявлень про соціально-економічний розвиток пропонує гуманістичний погляд на міжнародні відносини, сферу національної та державної безпеки, соціальну політику. З часу поширення у Доповіді Програми розвитку ООН (ПРООН) про людський розвиток за 1994 рік, ця концепція дістала на Заході широкого визнання. Вона покладена в основу зовнішньої політики Канади, Республіки Македонія, Норвегії, Японії, відіграє вагому роль у розробці безпекової політики Європейського Союзу, стає важливим предметом обговорення на численних міжнародних форумах.

[1] Через відсутність усталених варіантів перекладу українською мовою певної частини термінології, поруч із деякими поняттями в цій статті наводитимуться їх англомовні оригінальні варіанти.

Попри таку міжнародну популярність і визнання, концепція людської безпеки жодним чином не використовується у безпековій політиці України. Незважаючи на схожість деяких її елементів із наявними підходами до поліпшення соціальної безпеки, людська безпека недостатньо представлена у вітчизняних наукових розвідках. Їй присвячено лише декілька робіт [8—13], що надає їй ролі Попелюшки, яка цілком несправедливо одержує вельми обмежену увагу.

Постановка завдання. У пропонованому матеріалі спробуємо розкрити передусім економічні засади концепції людської безпеки. Критика окремих ідей, закладених у концепцію її авторами, допомагає вдосконаленню й уточненню її положень і методики. Фахівці ПРООН чи не вперше на концептуальному рівні прямо пов'язали проблематику безпеки із людським розвитком, і цей зв'язок заслуговує на увагу. Слід сподіватися, огляд пропонованих питань сприятиме посиленню уваги до аналітичних можливостей даного підходу.

Виклад основного матеріалу. Окрім загальної тенденції до гуманізації суспільствознавчого дискурсу, фоном для розробки моделі людської безпеки став пошук альтернатив до концепції національної безпеки, яка відповідала характерові міжнародних відносин у період від початку Першої світової до завершення холодної війни. Із спадом постійної гострої міжнародної конфронтації та напруги зростала потреба доповнити логіку національної «жорсткої безпеки» (hard security), більш м'якими, гуманістичними міркуваннями. Виникли ідеї «м'якої безпеки» (soft security), що орієнтували на неконфронтаційні, позасилові, мирні засоби забезпечення стійкості економічного, політичного, соціального середовища, належного рівня життя й добробуту населення, плідного міжнародного співробітництва. Одним із напрямів кристалізації цих ідей стала концепція людської безпеки, до популяризації якої найбільших зусиль доклала ПРООН.

Людська безпека визначає комплекс умов, що необхідні для поліпшення людського розвитку, розкриття життєвого потенціалу людини, суспільства, держави та міжнародної спільноти в цілому. Біля витоків цієї концепції стояли Махбуб уль-Хак та індійський економіст, лауреат Нобелівської премії Амартья Сен (Amartya Sen). Концепція була презентована широкому міжнародному загалу в Доповіді ПРООН про людський розвиток за 1994 рік, де викладена зокрема така світоглядна позиція: «Надто довго

концепція безпеки інтерпретувалася вузько: як захищеність території від зовнішньої агресії, або як захист національних інтересів у зовнішній політиці, або як глобальна безпека від загрози ядерного голокосту. Вона стосувалася радше національних держав, аніж людей... Були забуті правомірні турботи звичайних людей, які прагнули безпеки у щоденному житті. Для багатьох з них безпека символізувала захист від загроз хвороби, голоду, безробіття, злочинності, соціальних конфліктів, політичних репресій та шкідливого впливу екології. Із відступом темних тіней холодної війни можна бачити, що зараз більше конфліктів відбувається всередині націй, аніж поміж ними... Людська безпека — це дитина, що не померла, хвороба, яка не розповсюдилася, робоче місце, яке не скоротили, міжетнічне непорозуміння, що не вилилося у насилля, дисидент, якого не примусили замовкнути. Людська безпека — це не питання зброї, це питання людського життя та людської гідності» [7, p. 22].

Чотирма покладеними в основу людської безпеки принципами є всезагальність, взаємозалежність, попередження та людиноцентризм. Людська безпека всезагальна, вона актуальна для всіх куточків світу, і для заможних, й для бідних спільнот. Загрози людській безпеці взаємозалежні, оскільки виникнення однієї проблеми тягне за собою інші. Такі проблеми, як епідемії чи погіршення якості системи освіти, легше заздалегідь попередити, аніж згодом розв’язати. Людська безпека зорієнтована на індивіда, вона стосується того, як люди живуть у суспільстві, наскільки вільно вони обирають свої життєві можливості, і чи живуть вони в мирному чи конфліктному середовищі [7, p. 22—23]. «Поповнення безпекового дискурсу концепцією «людська безпека»... знаменує собою переніс фокусу... від держави до окремих індивідуумів та спільнот» [10, с. 2], як у сенсі суб’єктів (тепер відповідальною за сферу безпеки вважається не тільки держава, але й неурядові організації, громади тощо), так і в сенсі об’єктів (безпека — не лише стійкість державного суверенітету та кордонів, але й можливість реалізовувати багатоманіття людських і суспільних інтересів).

Схоже, що дослідники поки що уникають надання поняттю людської безпеки формальної, самодостатньої дефініції, вважаючи, що або це поняття є самоочевидним (у сенсі «люди мають значення» [6]), або його краще розкривати через перелік його складових. Так, широко визнано, що людську безпеку утворює

дихотомія двох моделей політики безпеки — «свободи від страху» (freedom from fear) та «свободи від нужди» (freedom from want). Поборники забезпечення ***свободи від страху*** вважають, що основні загрози сучасній людині походять від насильства, збройних конфліктів, міжетнічних сутичок, тероризму. Захист від цих загроз має бути симетричним у сенсі зустрічного застосування насильницьких інструментів. Таким чином, свобода від страху має досягатися за допомогою традиційних силових засобів національної безпеки.

Прихильники необхідності забезпечення ***свободи від нужди*** заперечують самостійну результативність застосування насильницьких засобів. Вони вважають, що первинним джерелом загроз для людини є не так насильство саме по собі, як бідність, голод, хвороби, природні катаклізми, неякісне державне управління, майнове розшарування. Через ці негаразди сьогодні гине значно більше людей, аніж внаслідок воєнних дій, геноциду і тероризму разом. Адекватні інструменти подолання цих проблем знаходяться в економічній і соціальній площині й пов'язуються із поліпшенням умов людського розвитку.

Експерти ПРООН виділили сім основних аспектів людської безпеки та такі відповідні їм ключові загрози [7, p. 24-33]:

1. **Економічна безпека** (economic security) пов'язана із гарантуванням необхідного рівня доходу для кожної людини. Зазвичай джерелом доходу має бути оплата праці людини. У випадку безробіття або хвороби людина має одержувати кошти для існування від держави через систему соціального забезпечення. У цьому сенсі економічна безпека сьогодні реалізована лише для однієї чверті населення нашої планети. Низькі доходи є безпосередньою загрозою для населення країн, що розвиваються. У розвинених країнах основною загрозою для постійного одержання доходів є безробіття. Наведене тлумачення, звернемо увагу, суттєво відрізняється від того, що прийнято розуміти під економічною безпекою у нас.

2. **Продовольча безпека** (food security) полягає у забезпеченні постійного доступу всіх людей до основних продуктів харчування, причому як фізичного (наявність продуктів у продажу або їх вирощування власними силами людини), так і економічного (наявність коштів для придбання продуктів). Сьогодні людство загалом виробляє достатньо продуктів харчування. Проблема полягає у неспроможності багатьох людей їх придбати, а також у недос-

коналій системі постачання харчових продуктів в окремі регіони світу, через що близько 800 млн осіб у світі страждають від постійного недоїдання. Особливим, часто найважливішим напрямом забезпечення продовольчої безпеки є наявність доступу до чистої прісної питної води належної якості.

3. **Безпека для здоров'я** (health security) — це захищеність людини від захворювань, тобто можливість жити у безпечному для здоров'я середовищі та доступність медичного обслуговування. Це включає розвинену систему боротьби із поширеними в суспільстві захворюваннями (наприклад, із інфекційними хворобами в африканських країнах або із серцево-судинними захворюваннями в розвинених державах), пропаганду та ведення здорового способу життя, наявність чистої води та ліків.

4. **Екологічна безпека** (environmental security) — захищеність від природних катаклізмів, наслідків катастроф антропогенного характеру та погіршення стану навколишнього середовища. До загроз екологічній безпеці, які існують у будь-якому регіоні світу, належать забруднення води й повітря, викиди парникових газів, глобальне потепління.

5. **Особиста безпека** (personal security) — захист від насильства. Насильство може походити від держави (війна, репресії), інших людей (злочинність — вважається провідною загрозою у цій складовій безпеки), від самого себе (вживання наркотичних засобів, суїцид), а також відтворюватися у стосунках всередині родини.

6. **Суспільна та культурна безпека** (community security) відбиває стійкість культурного різноманіття, суспільних зв'язків і цінностей, відсутність міжетнічних конфліктів і насильства з боку сект, забезпечення стабільного розвитку суспільства. Певні міжетнічні конфлікти сьогодні існують у половині країн світу.

7. **Політична безпека** (political security) пов'язана із визнанням основних політичних прав і свобод людини та громадянина. Вимірами політичної безпеки людини є ставлення до дисидентів, цензура, зникнення людей, свобода слова, політична нестабільність, загальна наявність у країні антидемократичних тенденцій.

Наведений перелік став найвідомішим, найцитованішим і, водночас, найбільш спірним і гостро критикованим способом розкриття змісту людської безпеки. Серед основних його проблем — туманність формулювань і виняткова всеосяжність змісту. Туманності цій концепції надає не лише вищезгадувана відсу-

тність чіткого тлумачення її сутності. За словами А. Сена, людська безпека стає настільки заяложеною фразою й так часто згадується у доречних та недоречних контекстах, що це несприятливо впливає на її переконливість та змістовність [2, p. 28]. «Схоже, що наявна загальна згода щодо цінності підходу людської безпеки, проте мало одностайності щодо того, до чого цей підхід має призводити» [4, p. 10].

Людська безпека в її ПРООН-інтерпретації є надто широкою концепцією. «Автори оригінального формулювання концепції ПРООН керувалися бажанням здійснити прорив у трактовці людської безпеки. Аби дістати ширшу підтримку своїх ідей, вони запропонували всеосяжну й інтегративну концепцію, не визначивши її меж» [2, p. 27]. Сформульовані компоненти людської безпеки значною мірою повторюють перелік загальновизнаних прав людини, тому їх самостійна цінність є невизначеною. Практично всі несприятливі для людини чинники можна вважати загрозами її безпеці й включити до змісту відповідної концепції. Такі загрози існують усюди та завжди. Незрозуміло, починаючи з якої межі на них слід починати реагувати й яка передбачається реакція. Які загрози можна усунути зусиллями окремої держави, а які потребують міжнародного співробітництва? З огляду на багатоманітність вимірів людської безпеки, які з них є пріоритетними, а які — другорядними?

Звідси постає питання балансу між багатоманітністю обставин, що визначають якість життя, умови реалізації потреб та інтересів людей, і виокремленням лише ключових, життєво важливих чинників добробуту, сукупність яких свідчитиме про досягнення певного рівня чи якості людської безпеки. Такий баланс треба визначити для конкретизації змісту політики забезпечення людської безпеки. Вона не може й не повинна розпорошувати увагу на безмежну кількість обставин; жоден уряд не здатен сфокусуватися одразу на всіх проблемах, що існують у суспільстві.

Тому окремі дослідження цінуються за те, що пропонують логічні варіанти звуження та конкретизації людської безпеки. Так, Сабіна Олкайр визначає метою людської безпеки «захист життєво важливого ядра всіх людських життів від ключових повсюдних загроз, так аби була забезпечена довгострокова самореалізація людини» [1, p. 2]. Життєво важливе ядро включає лише частину аспектів людського життя, а саме, деякі фундаментальні

права людини, що стосуються її виживання, наявності засобів до існування, людської гідності. Іншого людська безпека захищати не повинна. С. Олкайр визнає, що її власна пропозиція містить недолік, пов'язаний із потребою суб'єктивної конкретизації змісту названих прав, які мають захищатися у людській безпеці. «Завдання обрання пріоритетів серед прав і можливостей [людини], кожне з яких кимось вважатиметься життєво важливим, є проблемою ціннісного вибору, причому дуже непростого», його мають робити відповідні національні й міжнародні організації [1, p. 3].

Ґарі Кінґ і Крістофер Мюрей вважають, що людська безпека зводиться до кількості років майбутнього життя, що людина проведе поза станом «узагальненої бідності». Під останньою мається на увазі відсутність у людини мінімального рівня забезпечення за будь-якою із основних складових добробуту (доходи, освіта, здоров'я, особиста свобода, загроза злочинності та ін.; автори наводять лише приблизний перелік базових вимірів добробуту). Політика людської безпеки в цій інтерпретації має бути спрямована на захист тільки незаможних прошарків населення [3].

Поділяючи скептицизм про «винятково розширювальне й туманне» тлумачення людської безпеки, Ролан Пері пропонує надати цьому поняттю більш корисного значення: «Людська безпека може слугувати *позначкою* (виділено автором — *Є.Н.*) для широкого напряму досліджень у сфері безпеки щодо, головним чином, невоєнних загроз безпеці спільнот, груп та індивідів, на противагу більш традиційним підходам до безпеки, сфокусованим на захисті держав від зовнішніх загроз. Цей напрям порівняно новий, і ми ще не зовсім розуміємо, як такі дослідження «вписуються» у більш широке поле безпекових студій» [5, p. 88, 96].

Водночас, було б дивно, якби найбільш критикована риса концепції не вважалася кимось її безперечною перевагою. Критика абстрактності окремих положень людської безпеки водночас стає черговою згадкою про неї. Багатобарвність моделі сприяє її популярності, оскільки кожен знаходить у ній щось для себе. Мало хто сьогодні не підтримав би ідеї, на яких наголошує людська безпека, тому ці ідеї зручно транслювати в публічний інформаційний простір. Повторюючи логіку людського розвитку та захисту прав людини, людська безпека зайвий раз закликає спільноту звернути увагу на наявні тут проблеми.

Висновки з проведеного дослідження. Сприяючи зближенню досліджень розвитку й безпеки, концепція людської безпеки наголошує на самодостатній цінності інтересів індивіда. Вона посилила тезу про необхідність захисту радше людей, аніж територій, і не за допомогою зброї, а шляхом сталого розвитку через удосконалення охорони здоров'я, освіти, поліпшення економічного добробуту [13, с. 176]. Ця дослідницька програма допомагає обґрунтуванню таких засад представленої у ній ліберальної ідеології, як захист прав людини, розширення політичних свобод, підтримка культурного й релігійного багатоманіття суспільства.

За межами цього матеріалу залишена роль концепції людської безпеки у складній дискусії про практику гуманітарних інтервенцій, що дістала напівформальну назву «відповідальність захищати» (responsibility to protect). Гуманітарна інтервенція передбачає необхідність збройного втручання міжнародної спільноти у внутрішні справи держави, якщо та вдається до таких масових порушень прав населення, як, наприклад, політика геноциду, апартеїду чи масових репресій. З погляду як класичного міжнародного права, так і моделі національної безпеки, принципова проблема гуманітарної інтервенції полягає у порушенні принципу державного суверенітету. Тим не менше, не без впливу закладеної у людську безпеку філософії, у сучасному міжнародному праві більшає число прихильників пріоритетності захисту прав людини та, відповідно, можливості інтервенцій щодо необхідності дотримання державного суверенітету у випадку виникнення суттєвих загроз життю населення іншої країни з боку її очільників.

Загалом, людська безпека пропонує продуктивні способи бачення та структурування актуальних проблем, що стоять на світовому порядку денному й у безпековій політиці України. Очевидним першим кроком на шляху застосування цих підходів є необхідність зважити ключові позиції цієї дослідницької програми проти прийнятого бачення проблематики національної, соціальної, економічної безпеки, визначити їх суперечливі позиції та можливості взаємного збагачення. Наша політика безпеки як традиційно закрита від широкого загалу сфера здатна виграти від більшої відкритості, уваги до інтересів окремих людей та спільнот, ширшого включення інституцій громадянського суспільства до її розробки та реалізації, — від тих «м'яких» засад, на яких наполягає логіка людської безпеки.

Література

1. *Alkire S.* A Conceptual Framework for Human Security / S. Alkire / CRISE Working Paper 2. — London : University of Oxford, 2003. — 52 p.

2. *Erdstrom B.* Japan and the Challenge of Human Security: The Founding of a New Policy 1995—2003. — Stockholm : Institute for Security and Development Policy, 2007. — 315 p.

3. *King G.* Rethinking Human Security / G. King, C. Murray // Political Science Quarterly. — 2001. — Vol. 116. — No. 4. — P. 585—610.

4. *Leaning J.* Human Security: A Framework for Assessment in Conflict and Transition / J. Leaning, S. Arie / CERTI Crisis and Transition Tool Kit, 2000. — 78 p.

5. *Paris R.* Human Security: Paradigm Shift or Hot Air? / R. Paris // International Security. — 2001. — Vol. 26. — No. 2. — P. 87—102.

6. *Thomas C.* African Human Security and US–Africa Relations / C. Thomas / New Patterns of Strategic Encounter: US–Africa Relations in an Era of Globalization. UCLA Globalization Research Center, 30 April 2004. —http://www.international.ucla.edu/africa/grca/publications/article.asp?parentid=107625.

7. UNDP Human Development Report 1994: New Dimensions of Human Security. — New York : Oxford University Press, 1994. — 226 p.

8. *Балуев Д.* Понятие human security в современной политологии / Д. Балуев // Международные процессы. — 2003. — Том 1. — №1. — С. 84—91.

9. *Биктимирова З.* Безопасность в концепции развития человека / З. Биктимирова // Общественные науки и современность. — 2002. — №6. — С. 135—142.

10. *Воротнюк М.* Людська безпека як імператив сучасності: переніс фокусу з держави на людину / М. Воротнюк, О. Сушко. — К. : Фонд ім. Фрідріха Еберта: Представництво в Україні, 2010. — 16 с.

11. *Гаврилова Н.В.* Концепція «безпеки особи» як основа зовнішньополітичної доктрини Канади / Н.В. Гаврилова, А.В. Горецька // Гілея. — 2011. — №3. — С. 654—658.

12. *Мельник В.* Безпека особи в системі загальної безпеки / В. Мельник // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія: Політологія, Соціологія, Філософія. Випуск 11. — Ужгород : Видавництво Ужгородського національного університету «Говерла», 2009. — С. 45—49.

13. *Худайкулова А.В.* «Безопасность личности»: концепция, политический дискурс и возможности практического применения / А.В. Худайкулова // Вестник МГИМО-Университета. — 2010. — № 6. — С. 175—180.

Статтю подано до редакції 12.04.12 р.

УДК 334.732: 631.115.8 (477) «18/19»

О. В. Марчишинець,
асистент кафедри грошового обігу і кредиту,
ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і тогівлі»

ТОРГОВЕЛЬНО-ПОСЕРЕДНИЦЬКА ДІЯЛЬНІСТЬ КООПЕРАТИВНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ У ГАЛУЗІ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА НА РУБЕЖІ XIX—XX СТ. В УКРАЇНІ

АНОТАЦІЯ. У статті розкрито суть торговельно-посередницької діяльності кооперативних організацій у галузі сільського господарства на рубежі XIX—XX ст. в Україні та визначено її місце та роль у торгівлі і активізації вітчизняного товарного виробництва.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: кооперація, кооператив, посередник, посередництво, сільськогосподарські товариства, сільське господарство.

АННОТАЦИЯ. В данной статье раскрыта сущность торгово-посреднической деятельности кооперативних организаций в отрасли сельского хозяйства на рубеже XIX—-XX ст. в Украине и определено ее место и роль в торговле и активизации отечественного товарного производства.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: кооперация, кооператив, посредник, посредничество, сельскохозяйственные общества, сельское хозяйство.

ANNOTATION. In this article essence of point-of-sale-intermediary activity of co-operative organizations is exposed in industry of agriculture on the borders XIX—XX of item in Ukraine and certainly its place and role in trade and activations of domestic commodity production.

KEYWORDS: co-operation, cooperative store, mediator, mediation, agricultural societies, agriculture

Постановка проблеми. Торговельно-посередницька діяльність у надзвичайно складним і багатогранним соціально-економічним явищем. Вона зараз має місце в усіх сферах соціально-економічного життя: виробництві, торгівлі, освіті, науці, охороні здоров'я, сфері послуг, управління, консультування тощо. В умовах реформування економіки посередництво[1], як форма

[1] Посередництво — різновид комерційно-підприємницької, культурологічної діяльності, що здійснюється фізичними чи юридичними особами. Основними функціями П. є сприяння у налагодженні ділових зв'язків, контактів, договірних відносин між постачальниками-продавцями товарів і послуг і покупцями-споживачами за певну грошову винагороду. Це дає можливість звільнити товаровиробників від функцій, пов'язаних з реалізацією товарів, формуванням попиту, рекламою тощо.

© О. В. Марчишинець, 2012

підприємництва, формує новий тип поведінки людей, їх спосіб мислення і життя. Основною діючою особою цієї діяльності є посередник. Разом з тим, посередництво, як і будь-який вид діяльності, має теоретичні засади, які розкривають його зміст. Як сфера особливої діяльності людини і як напрям дослідження такого явища, воно почало формуватись одночасно із зародження капіталізму. Окремі ознаки такої діяльності зустрічаються й у більш ранніх економічних дослідженнях. Сучасні концепції теорії посередництва мають історичні джерела, діалектичний зв'язок з існуючими економічними теоріями, посідають вагоме місце в економічній науці.

Аналіз останніх джерел і публікацій. Теоретичною та методологічною основою при написанні даної статті були роботи як вітчизняних, так і зарубіжних авторів, які присвячені питанням торговельно-посередницької діяльності кооперативних організацій у XIX—XX ст. У викладених у статті основних положеннях значною мірою враховані дослідження учених А. Пантелеймоненка, В. Мартинова, Л. Файна, В. Зіновчука.

Виклад основного матеріалу дослідження. Саме на рубежі XIX—XX ст. виділється прошарок підприємців, які беруть на себе вирішення проблеми пошуку клієнтів-споживачів на ринку, тобто ведуть посередницькі операції. Цим значно прискорюється кругообіг капіталу, що дозволяє не вилучати значну його частину зі сфери виробництва на реалізацію продукції тощо [1].

На думку російського вченого В. Мартинова, зародження кооперативних відносин у сільському господарстві XIX ст. відбувалося завдяки необхідності подолання натурального характеру сільського господарства шляхом його залучення до товарно-грошових відносин і через неможливість дрібнотоварного селянського сектора, що домінував в аграрній структурі, встановити стабільні зв'язки з ринком збуту продукції, постачання і кредитів [2]. Розвиваючи цю думку, слід додати, що індустріальна революція сприяла розвитку зростаючого прошарку представників посередницького бізнесу[1]. Це необов'язково були лише паразитуючі елементи. До посередників слід також віднести мірошників, пекарів, маслоробів, торговців худобою, м'ясників тощо. Зростання їх кількості, як і розвиток підприємництва в цілому,

[1] Посередницький бізнес — це підприємницька діяльність між суб'єктами ринку, яка відображає відносини стосовно продукту економічної діяльності (товару, послуги).

являв собою закономірний процес переходу від натурального господарства до товарно-грошових відносин і формування інфраструктури ринку. Але через цей процес сільськогосподарські товаровиробники поступово віддалялися від кінцевих споживачів виробленої ними продукції, а отже, змушені були більше віддавати можливого прибутку ринковим посередникам. Розвиток кооперації був відповіддю на питання, як подолати цю недосконалість ринкових відносин, украй несприятливу для селянства. Кооперативна збутова діяльність виникла як засіб боротьби з нецивілізованим посередництвом.

Наприкінці XIX—початку XX ст. посередництво у реалізації сільськогосподарської продукції та інших виробів стало незмінним супутником ринкових відносин, які піднялися у цей час на принципово новий рівень розвитку внаслідок появи великих монополістичних об'єднань у промисловості і концентрації значного капіталу в могутніх торгових домах тощо. Проте рівень «цивілізованості» посередницьких операцій був досить низьким. Скупщики діяли переважно за правилом: «Не обдуриш — не продаси» [3].

Один із тогочасних дослідників А. Е. Кулижний говорив про посередництво так: «Посередництво, з'ясувавши запити ринку, сприяло виникненню нових галузей дрібного господарства та його інтенсифікації». Проте рівень організації посередницьких операцій, зокрема пов'язаних з постачанням і реалізацією сільськогосподарської продукції, був досить низьким [4].

Селяни гостро відчували нестачу коштів, які йшли в основному на покриття заборгованості по викупних платежах, державних і місцевих податках, на придбання промислових виробів, господарського реманенту тощо [5]. А слабка поінформованість товаровиробників щодо цін на ринку і значна віддаленість їх господарств від торгових центрів, відсутність зручних шляхів сполучення і деякі інші причини сприяли процвітанню посередницького бізнесу.

Поява восени багатьох продуктів (таких як зерно, плоди, овочі тощо) створювала для сільських хазяїв через потребу в грошах термінову необхідність вступати в торгові зносини з посередниками. Ось як описує цю пору у м. Костянтинограді Полтавської губернії кореспондент газети «Южный край»: «У місті, дякуючи гарному врожаю, відчувається сильне пожвавлення. Скупщики, маклери, перекупщики, мельники, хліботорговці всіх рангів і

станів, вся ця армія людей, яка живе урожаєм — розгортає бурхливу діяльність. Ця діяльність торгово-посередницької організації сильно вросла у життя селянина...» [6].

Посередництво проникло й у м'ясну торгівлю — одну з важливих і досить трудомістких (щодо організації праці) комерційних галузей. Достатньо згадати лише розмаїття назв різних посередників (бігуни, шабаї, прасоли, комісіонери, бикобійці, м'ясники, гусачники), які скуповували і перепродували одне одному худобу і м'ясо раніш, ніж вони досягали споживача.

Для торгових операцій, що здійснювалися за допомогою посередників, наприкінці XIX—початку XX ст. була характерною така послідовність дій при проходженні товару від виробника до споживача: 1) продукція збиралася скупщиками і прасолами та концентрувалася в їхніх руках; 2) зібраний скупщиками товар підлягав грубому сортуванню і перевозився у центри оптової торгівлі; 3) в оптових центрах товар підлягав сортуванню і розподілу по напрямках подальшого руху; 4) зібраний у центрі і розсортований товар перевозився у місцеві споживчі оптові центри; 5) з місцевих оптових центрів при допомозі торгово-розподільного апарату (з місцевих крамарів, торговців) товар надходив у розподіл. Стосовно кожного товару названа структура могла видозмінюватися і набувати індивідуальних характерних рис [7]. Спільним же було те, що за кожним кроком проходження товару через руки посередників крилися значні фінансові втрати товаровиробника.

Запобіжниками від наживи посередників стали сільськогосподарські товариства — кооперативні об'єднання другої половини XIX—початку XX ст. Уже в перші пореформені десятиріччя функції посередника для своїх членів почало виконувати найбільше з усіх відомих таких об'єднань в Україні — Полтавське сільськогосподарське товариство. Про його успішну збутову діяльність свідчить той факт, що в 1879 р. ним було порушено клопотання про будівництво залізничної колії Ромни — Кременчук, [8] яка наприкінці XIX ст. з'єднала південні і північні повіти Полтавської губернії, відкрила перспективу виходу місцевих виробників до чорноморських портів [9].

З часом сільськогосподарські товариства самі стали виконувати роль посередницької організації, об'єднуючи навколо себе не тільки своїх членів, а й інших товаровиробників, яким було значно вигідніше мати справу з кооперативом, ніж з перекупщиком

чи експортним торговцем. Товариство-посередник могло збувати набагато більше продукції, тому брало за свої послуги значно менше, не обмежуючи при цьому власних інтересів. Успішно виконувало посередницькі послуги Решетилівське сільськогосподарське товариство Полтавської губернії, зокрема у збуті смушків [10].

Для кінця XIX—початку XX ст. характерним було стрімке зростання кількості сільськогосподарських кооперативів. З'явилися галузі, де кооперація товаровиробників відбувалася швидшими темпами, наприклад, серед виробників молока, м'яса, овочів, фруктів, зерна, у закупівельно-постачальницькому бізнесі. Кооперативи ставали власниками дочірніх підприємств, починали виходити на міжнародний ринок продовольства, виявили себе достатньо конкурентоспроможними у протистоянні посередницькому бізнесу.

Через нестачу обігових коштів обсяги збуту сільськогосподарської продукції у більшості сільськогосподарських товариств були досить скромними [11]. Тільки там, де діяльність об'єднань підтримувалася місцевим земством чи кредитними установами (кооперативами), що допомагали у збуті, мали місце хороші результати [12].

З розвитком кооперативного руху сільськогосподарська кооперація поступово розширювала свою комерційну роботу далеко за межі своїх початкових завдань. Збут почали поєднувати з переробкою сільськогосподарської продукції, що суттєво впливало на ефективність боротьби з посередниками [13]. Переробка давала можливість розширювати асортимент і з більшими вигодами збувати вироблені продукти. Так, Валківське сільськогосподарське товариство у 1911 р. заснувало Товариство з технічної переробки плодів і овочів, члени якого успішно займалися переробкою плодоовочевої сировини, що було дуже зручно для місцевих господарств [14].

Важливим етапом на шляху проходження сільськогосподарської продукції до споживача були крамнички і магазини. Щоб уникнути зайвих витрат за послуги, що надавалися посередниками-власниками магазинів, сільськогосподарські товариства самі засновували торгові заклади.

Кооперативний збут характерний і для кредитних кооперативів. У Європі кредитні товариства поєднували фінансові послуги з товарними ще з другої половини XIX ст. Паралельно з поши-

ренням «народних банків» у Німеччині відбувалося створення кредитних установ на засадах самодопомоги у сільській місцевості (в 1845—1847 рр. Ф. Райфайзен). На відміну від кредитних товариств Г. Шульце-Деліча райфайзенські кооперативи здійснювали довгострокове кредитування, що мало особливе значення для розвитку сільськогосподарського виробництва. Починаючи з 1869 р., вони поступово перебрали на себе функції обслуговування своїх членів щодо постачання ресурсів, збуту сільськогосподарської продукції, її часткової переробки, спільного використання знаряддя, а пізніше і техніки, тобто фактично перетворилися у багатофункціональні.

Така практика була характерна й для вітчизняних кредитних кооперативів. Досягнення певного рівня в організації кооперативного кредиту висунуло як чергове завдання організацію кооперативними методами збуту продукції селянського господарства на ринку, а також надання йому необхідних для ведення виробничого процесу засобів.

По мірі розширення сфери ринкових відносин зростала потреба в кооперуванні постачальницько-збутових операцій, а з іншого боку — реальні об'єми пропозицій на такі операції не відразу виявилися такими значними, щоб забезпечити створення для цього кооперативних структур. Основна маса продукції, що виставлялася селянами на продаж, поступала поки що на місцевий ринок, там же вони задовольняли свої потреби в товарах, у зв'язку з чим гострої потреби в кооперативних послугах не відчувалося. Лише окремі види селянської продукції (хліб, масло, льон і ін.) стали поступати на всеукраїнський ринок, а через нього і на експорт. Формування спеціалізованих кооперативних об'єднань стримувалося і сезонною обмеженістю їх діяльності. Був потрібен час і для створення відповідної матеріальної бази, накопичення капіталу, підготовки кадрів. А тим часом не можна було припиняти обслуговування об'ємів робіт, що вже склалося, оскільки ініціативу швидко перехоплювали сільські крамарі і перекупники, які на кабальних умовах купляли у селян продукцію, надаючи їм на не менш кабальних умовах товарні кредити.

Усе сказане привело до того, що кредитні кооперативи і їх спілки стали вести паралельно з своєю основною діяльністю постачальницько-збутові операції. У правовому плані для цього перешкод не було, оскільки ще статутом 1896 р. допускалося ведення кредитними кооперативами посередницьких операцій [15].

Таке вирішення питання виявилося оптимальним — за короткий строк з мінімальними вкладами вдалося розвернути кооперативні постачальницько-збутові операції майже в кожному населеному пункті. Посередницькі операції займали в них третє місце після вкладних і позичкових. Такі операції кредитних товариств виявилися виключно вигідними для спілок, які купували через них товари. Так, цвяхи підковні купувалися за ціною 34 крб. за пуд при вартості їх на ринку 40—48 крб., покрівельне залізо — відповідно 6 і 10—12 крб. Нижче за ринкових були ціни і на інші товари [16].

Певні вигоди одержували селяни від збуту своєї продукції через кооперативну систему. Господарства, що продавали зерно через кооперативи, стали одержувати більше доходу порівняно з некооперованими господарствами. Наприклад, середня ціна п'яти основних сортів зерна (пшениця, жито, овес, ячмінь, просо), куплених сільськогосподарськими кооперативами, була в 1901—1910 рр. 75 коп. за пуд, а середнє збільшення доходу на одне господарство за наявності 10—15 десятини землі залежно від кількості проданого зерна коливалося від 10 до 23 крб. В окремих районах додатковий дохід на одне господарство склав 110 крб. [17].

Серед посередницьких операцій важливе місце займали заставні операції під хліб, що практикувалися кредитними кооперативами, їх спілками та сільськогосподарськими товариствами починаючи з 1905—1906 рр., що сприяло регулюванню цін на цей найважливіший продукт. З цією метою розвернулося будівництво дрібних кооперативних зерносховищ. У 1913 р. вже 1672 кооперативи мали кредит у Держбанку під заставу хліба. Крім того, кооперативи широко вдавалися до використання сховищ приватних осіб — власників хліба, тобто залишали взятий у заставу хліб у коморах їх власників [17].

Отже, організація збуту у багатьох випадках неминуче повинна була супроводжуватися створенням бази зберігання, частковою або повною переробкою, вимагала спеціалізації і створення спеціалізованих кооперативів і систем по збуту сільгосппродукції в цілому або окремих видів продукції, що стало на практиці здійснюватися паралельно з розгортанням товарних операцій кредитних кооперативів.

Хоча виконання сільгоспкооперацією кредитних функцій, як у формі створення спеціальних кредитних товариств, так і іншими

формами об'єднань, було врешті-решт дозволено в січні 1922 р., необхідних умов для цього не створювалося. Та і об'єктивні чинники початкового періоду НЕПу не сприяли цьому. Проте головна перешкода була спорудженою пізніше, коли цей найважливіший для селян вид кооперативного обслуговування став помалу прокладати собі дорогу. Держава вжила рішучі заходи, щоб всю справу кредитування села зосередити в своїх руках безпосередньо або шляхом підпорядкування кооперативних кредитних об'єднань. Вона розуміла, що випустити з рук кредит — означає випустити владу і над кооперацією, і над селянством в цілому.

Висновки з дослідження. Отже, сільськогосподарські товариства як своєрідні кооперативні об'єднання кінця XIX—початку XX ст. зробили відчутний внесок у справу зближення виробників і споживачів, сприяючи сільськогосподарському виробництву, задоволенню різноманітних потреб як товаровиробника, так і споживача. У конкурентній боротьбі з приватними посередниками сільськогосподарські товариства разом з іншими кооперативними об'єднаннями створювали переробні заклади, свою торговельну систему.

Оцінка ефективності діяльності торговельних посередників на сьогодні залишається однією з головних проблем. В умовах ринкової економіки значну увагу приділяють проблемам оптимізації процесу просування товарів від виробника до споживача.

Сьогодні встановлення торговельно-посередницької діяльності в Україні пов'язане з багатьма складними проблемами правового, організаційного, фінансово-економічного характеру. Їх вирішення дозволить сформувати широку сітку посередницьких структур, що особливо важливо в умовах лібералізації міжнародної торгівлі і активізації вітчизняного товарного виробництва.

Література

1. *Пантелеймоненко А. О.* Аграрна кооперація в Україні: теорія і практика. Монографія / А. О. Пантелеймоненко. — Полтава, 2008. — С. 124.

2. *Мартынов В. Д.* Фермерская кооперация / В. Д. Мартынов. — М.: Знание, 1990. — С. 64.

3. *Пантелеймоненко А. О.* Аграрна кооперація в Україні: терія і практика. Монографія / А. О. Пантелеймоненко. — Полтава: РВ ПУСКУ, 2008. — С. 125.

4. Там само.

5. *Пантелеймоненко А.О.* Сільськогосподарські товариства і приватне посередництво наприкінці XIX — початку XX ст. (на матеріалах Полтавщини) // Історія народного господарства та економічної думки України / А.О. Пантелеймоненко. — Вип. 31—32. — К., 2000. — С. 115.

6. Южное хазяйство. — 1915. — № 16. — С. 3.

7. *Чаянов А. В.* Крестьянское хазяйство // Избранные труды / А.В. Чаянов. — М., 1989. —432 с.

8. *Пантелеймоненко А. О.* Сільськогосподарські товариства і приватне посередництво наприкінці XIX — початку XX ст. (на матеріалах Полтавщини) / А. О. Пантелеймоненко // Історія народного господарства та економічної думки України. — Вип. 31—32. — К., 2000. — С. 117.

9. Там само.

10. *Пантелеймоненко А. О.* Аграрна кооперація в Україні: терія і практика. Монографія. / А.О. Пантелеймоненко. — Полтава: РВ ПУСКУ, 2008. — С. 130.

11. *Кулыжный А. Е.* Кооперативный сбыт продуктов сельского хозяйства / А. Е. Кулыжный. — М., 1918. — С. 60.

12. Справочная книга для сельских товариществ. — Харьков, 1913. — С. 212.

13. *Чаянов А. В.* Краткий курс кооперации / А. В. Чаянов. — М., 1925. — С. 16.

14. *Подольский М. И.* Пособие при устройстве курсов, чтений и бесед по кооперации / М. И. Подольский. — СПб., 1913. — С. 3, 18, 22.

15. *Файн Л. Е.* Российская кооперация: историко-теоретиеский очерк 1861—1930 / Л. Е. Файн. — Иваново, 2000. — С. 186.

16. *Коновалов И. Н.* Крестьянская кооперация в России (1900—1917) / И.Н. Коновалов. — Саратов, 1998. — С. 89—91.

17. *Макаров Н.* Очерк кооперативного сбыта зерна / Н. Макаров. — М., 1914. — С. 133—134.

Статтю подано до редакції 30.04.12 р.

II. Економіка, управління і маркетинг

УДК 004.7:35.07

О. В. Тищенко, аспірант
кафедри інформаційних систем в економіці,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

ЄДИНИЙ ІНФОРМАЦІЙНИЙ ПРОСТІР У СИСТЕМІ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ УКРАЇНИ

АНОТАЦІЯ. У статті надано визначення поняття єдиного інформаційного простору у системі державного управління України. Досліджено основні нормативні акти, пов'язані із створенням інтегрованих інформаційних систем, та основні проблеми, що виникають на шляху їхнього впровадження. Запропоновано етапи впровадження єдиного інформаційного простору у державному управлінні.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: інформаційний простір, єдиний інформаційний простір, інформаційні системи, автоматизовані системи управління, інтеграція, інтегровані інформаційні системи, органи державного управління, інформаційні технології.

АННОТАЦИЯ. В статье дано определение понятия единого информационного пространства в системе государственного управления Украины. Исследованы основные нормативные акты, связанные с созданием интегрированных информационных систем и основные проблемы, возникающие на пути их внедрения. Предложены этапы внедрения единого информационного про-стора в государственном управлении.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: информационное пространство, единое информационное пространство, информационные системы, автоматизированные системы управления, интеграция, интегрированные информационные системы, органы государственного управления, информационные технологии.

ANNOTATION. The article provides a definition of a common information space in the system of governance of Ukraine. The basic legal acts related to the creation of integrated information systems and the main problems of implementing them are investigated. Stages of implementation of a common information space in governance are proposed.

KEYWORDS: information space, a single information space, informational systems, automated control system integration, integrated information systems, public administration, information technology.

© О. В. Тищенко, 2012

Постановка проблеми. Необхідність створення в Україні інформаційного суспільства ставить перед урядом завдання формування єдиного інформаційного простору в державному управлінні. Для цього необхідно враховувати особливості функціонування всіх гілок влади державного управління, законодавчих процесів, світовий досвід і зміни, що відбуваються в умовах глобалізації. Вирішення даної проблеми потребує інтеграції існуючих електронних систем органів влади в систему, яка повинна взаємодіяти, функціонувати за єдиним регламентом і контролюватись одним органом виконавчої влади, створення єдиної інфраструктури міжвідомчого обміну даними в електронній формі створення єдиних стандартів, класифікаторів, реєстрів і загалом покращення функціонування всіх гілок влади державного управління.

Аналіз останніх джерел і публікацій. Стан висвітлення проблематики формування єдиного інформаційного простору в державному управлінні не повною мірою відповідає вимогам сьогодення. Варто відзначити дослідження з формування інформаційного простору в Україні, зроблені у роботах Г. В. Атаманчука, О. М. Бандурки, О. А. Бережного, О. Г. Гнатцова, Р. Ю. Гучко, Ю. К. Денисова, В. Логвінова, Р. А. Калюжного, Г. Г. Почепцова, В. В. Тертички, В. С. Цимбалюка, В. О. Шамрая, Ю. І. Черняка та інших науковців. Проте, питання формування єдиного інформаційного простору в державному управлінні потребує подальшого глибокого дослідження.

Розвиток інформаційних технологій в Україні здійснюється за останні роки достатньо інтенсивно та за відповідними закономірностями. В еволюції застосування інформаційних технологій для управлінських процесів ряд авторів виокремлюють такі стадії: розв’язання окремих задач, створення автоматизованих систем управління (АСУ), інтеграція АСУ на основі застосування локальних обчислювальних мереж, створення корпоративних (галузевих і міжгалузевих) інформаційних систем із застосуванням локальних і глобальних обчислювальних мереж. Створення корпоративних інформаційних систем у державному управлінні передбачено Законом України «Про Концепцію Національної програми інформатизації» і доповненнями до нього, що затверджувались постановами Верховної Ради України після виходу закону. Таким чином, розвиток інформаційних технологій в Україні наблизився до створення глобальних систем на основі єдиного інформаційного простору.

Єдиний інформаційний простір (ЄІП) — поняття досить широке і може мати різні значення для різних сфер діяльності. Спочатку розглянемо поняття інформаційного простору взагалі. Вчені по-різному трактують поняття «інформаційний простір». Наприклад, Віталій Карпенко у своєму підручнику [6] інтерпретує дане поняття як «соціально-політичне, що вбирає в себе як територіальний, космічний, технічний, економічний фактори, так і людський, оскільки суспільна інформація призначається для людини, людина — її споживач, без людини вона втрачає свій сенс. Коли йдеться про інформаційне поле (простір) конкретної держави, то його межі зазвичай ототожнюються з її кордонами, охоплюючи національні територію, акваторію, повітряний простір та економіку. Саме у цих сферах діють засоби інформації, які й інформують, тобто повідомляють, зображують, складають про щось уявлення». Але, до сьогодні інформаційним простором, джерелами та інструментами реалізації державної політики будь-якого спрямування найчастіше виступають засоби масової інформації (ЗМІ) з перебільшеннями, непоінформованістю. Проте, ЗМІ є лише невеликою складовою інформаційного простору.

Варто приділити увагу виокремленню різних систем ЄІП України за Клімушиним. Автор поділяє ЄІП України на три великі системи (національні, міжгалузеві, відомчі) і наводить інфраструктуру пріоритетних напрямків створення ЄІП України [7].

Також, необхідно зазначити, що в описі методу «Інженерія довідкових даних ISO 15926» [4] дається визначення єдиного інформаційного простору як сукупності сховищ проектних даних, між якими існує інтеграція даних (тобто можливість передачі даних без втрат за принципом «кожен з кожним», а не тільки «точка—точка» для ретельно відібраних пар).

Виклад основного матеріалу. На основі проведеного аналізу, можна зробити висновок, що поняття «єдиний інформаційний простір у системах управління» включає в себе сукупність баз і сховищ даних, технологій їх ведення та використання, інформаційно-телекомунікаційних систем і мереж, що функціонують на основі єдиних принципів і за загальними правилами, що забезпечує інформаційну взаємодію між учасниками систем управління, а також задоволення їх інформаційних потреб. Іншими словами, ЄІП складається з таких головних компонентів:

- інформаційні ресурси, що містять дані, відомості та знання, зафіксовані на відповідних носіях інформації;

• організаційні структури, що забезпечують функціонування і розвиток єдиного інформаційного простору, зокрема, збір, обробку, зберігання, розповсюдження, пошук і передачу інформації;

• засоби інформаційної взаємодії громадян і організацій, що забезпечують їм доступ до інформаційних ресурсів на основі відповідних інформаційних технологій, що включають програмно-технічні засоби і організаційно-нормативні документи.

Організаційні структури та засоби інформаційної взаємодії утворюють інформаційну інфраструктуру. Для різних структур єдиний інформаційний простір може суттєво відрізнятися. Як обґрунтовано в окремих дослідженнях [5] для певної системи, її інформаційний простір можна характеризувати такими параметрами:

• види інформаційних ресурсів, якими можуть обмінюватися об'єкти системи (текстова, графічна інформація, бази даних, програми, аудіо-відеоінформація тощо);

• кількість об'єктів, які інформаційно взаємодіють у системі;

• територія, на якій розташовані об'єкти, що охоплені єдиним інформаційним простором (весь світ, територія країни, регіону, району, міста);

• правила організації обміну інформаційними ресурсами між об'єктами (обмін типу «клієнт—сервер», «точка—точка», маршрутизація, протоколи обміну тощо);

• швидкість обміну інформаційними ресурсами між об'єктами;

• типи каналів обміну інформаційними ресурсами між об'єктами (провідний, оптоволоконний, супутниковий канал) тощо.

Ми маємо на меті розглянути поняття єдиного інформаційного простору у державному управлінні України. Розглядатимемо створення єдиного інформаційного простору з погляду інтеграції інформаційних систем органів державної влади. Ця проблема на сьогодні є одною із найактуальніших у сфері інформатизації державного управління.

Термін «інтеграція» походить від лат. *integratio* (відновлення і цілий), що означає поступове зближення та об'єднання інформаційних систем у процесі їх взаємодії. Практично це означає створення надпотужних інформаційних систем за рахунок об'єднання окремих технологій і функцій у єдине ціле, тобто створення інтегрованих автоматизованих систем управління. Інтегровані авто-

матизовані системи управління — багаторівневі ієрархічні системи управління, які забезпечують комплексну автоматизацію управління на всіх його рівнях [8].

Інтеграцію інформаційних систем можна розглядати в кількох аспектах: функціональному, організаційному, інформаційному, програмному, технічному, економічному. У державному управлінні інтеграція за наведеними аспектами проводиться по «вертикалі» та по «горизонталі». Вертикальна інтеграція зводиться до взаємодії локальних інформаційних систем, створених на районному, обласному і державному рівнях. Така інтеграція приводить до створення корпоративних інформаційних систем у відповідному відомстві.

Інтеграція по «горизонталі» зводиться до взаємодії різних за функціональною належністю інформаційних систем, що діють на одному рівні державного управління. У результаті такої інтеграції створюються нові інформаційні системи — інформаційні системи державної адміністрації районного, обласного і державного рівня (Кабінету Міністрів і Адміністрації Президента України) [8].

Уперше питання інтеграції інформаційних систем, у тому числі в органах державного управління, було підняте в доповіді академіка В. М. Глушкова на конференції, що відбулась у Києві 1967 року під назвою «Республіканська науково-технічна конференція з механізації та автоматизації інженерної та управлінської праці в промисловості». В. М. Глушков відстоював ідею створення загальнодержавної автоматизованої системи (ЗДАС) — «ОГАС» за концепцією «знизу до верху», тобто починаючи з розроблення АСУП на підприємствах з подальшим впровадженням галузевих автоматизованих систем у міністерствах, і на завершення, створення «ОГАС» (детальніше можна ознайомитись за посиланням — http://ogas.kiev.ua). Беручись за цю роботу, В. М. Глушков особисто вивчив специфіку функціонування більше тисячі об’єктів народного господарства різних галузей. В. М. Глушков розрахував, що використання ЗДАС протягом 15 років коштуватиме близько 20 млрд крб. Але за ці ж роки ЗДАС принесе країні більше, ніж 100 млрд крб. прибутку. По суті, це було намагання створити науково-технічну базу керування економікою країни й організацію інформаційної індустрії, аналогічній тій, яка нині успішно функціонує у провідних країнах світу. Це безсумнівно був безпрецедентний виклик звичним канонам керування господарс-

твом країни. Під керівництвом В. М. Глушкова колективом спеціалістів багатьох інститутів був створений ескізний проект Єдиної мережі обчислювальних центрів. Передбачалося побудувати близько ста головних і понад 10 тисяч регіональних і районних центрів для безперервного оброблення, аналізу економічної інформації і прийняття обґрунтованих рішень. Однак цей проект так і не був реалізований, оскільки він не знайшов відповідної підтримки у вищого керівництва країни, яку жахали масштаби задумів В. М. Глушкова та перспектива кардинальної перебудови усталених методів господарювання.

Ідеї В. М. Глушкова надзвичайно геніальні і перш за все тому, що вони базувались на абсолютно нових принципах створення інформаційних систем (на той час автоматизованих систем), перш за все запровадження системного підходу до створення автоматизованих систем. Реалізація цих принципів у життя не була реалізована не тільки тому, що вимагала непомірної кількості коштів, але й тому, що можливості комп'ютерної техніки на той час були обмежені для створення такої системи як ЗДАС. Ще суттєвим є те, що ЗДАС була зорієнтована на централізоване оброблення інформації, для чого і передбачалось створення тисячі обчислювальних центрів. Як бачимо, на практиці сьогодні комп'ютерні технології розвиваються за напрямом розподіленого оброблення даних, застосовуються потужні сервери з великими об'ємами пам'яті та високошвидкісним обробленням даних, використовуються розгалужені засоби комунікації, що охоплюють не тільки територію країни, а також надають можливості виходу за її межі. На той час таких можливостей не було.

Нинішня ситуація в Україні прослідковується позитивною динамікою до створення інтегрованих інформаційних систем та електронного уряду. Про це свідчать зміни в законодавстві та підписання численних угод співпраці з іноземними державами про запозичення досвіду зі створення єдиного інформаційного простору в органах державної влади. Створення електронних інформаційних ресурсів відбувається відповідно до таких нормативних документів: Закону України від 02.10.92 № 2657-12 «Про інформацію»; Закону України від 04.02.98 № 74/98-ВР «Про Національну програму інформатизації»; Закону України від 09.01.2007 № 537-V «Про Основні засади розвитку інформаційного суспільства в Україні на 2007—2015 роки», Розпорядження Кабінету Міністрів України від 13.12.2010 р. № 2250-р «Про

схвалення Концепції розвитку електронного урядування в Україні», Розпорядження Кабінету Міністрів України від 28.12.2011 р. № 1363-р «Питання впровадження системи електронної взаємодії органів виконавчої влади» та ряду інших законодавчих актів.

У рамках пілотного проекту у квітні 2010 року відкрито Національний центр електронного урядування, який створено згідно Меморандуму між Державним агентством з питань науки, інновацій та інформатизації України і Міжнародним фондом «Відродження» на базі Державного підприємства «Державний центр інформаційних ресурсів». Також Україна долучилася до багатосторонньої ініціативи «Партнерство «Відкритий уряд», запровадженої 20 вересня 2011 року, спрямованої на підвищення рівня відкритості та прозорості діяльності державних органів (детальніше можна ознайомитись тут: http://www.opengovpartnership.org/). Про якість українського Плану дій відзначив і голова Державного агентства з питань науки, інновацій та інформатизації України Володимир Семиноженко, виступаючи на науково-практичній конференції за міжнародною участю «Дні інформаційного суспільства — 2012» [10]. Він наголосив про міжнародне визнання Плану дій у частині запровадження системи електронних звернень громадян під час Першої щорічної зустрічі країн-учасниць ініціативи, що відбулася 17—18 квітня 2012 року у Бразилії. Все це свідчить про те, що Україна вже на незворотному шляху розвитку інформатизації суспільства та входження у глобальний інформаційний простір.

Слід зазначити, що деякі державні органи (Державна податкова служба) вже перейшли на новий рівень і використовують інноваційні технології у своїй діяльності (електронні декларації, електронні кабінети, електронні ключі), що повинно слугувати прикладом для інших державних органів.

Усупереч позитивній динаміці розвитку електронних інформаційних ресурсів в Україні не сформовано єдину інфраструктуру міжвідомчого обміну даними в електронній формі, тому первинна інформація і зведення у державних інформаційно-аналітичних системах недоступні іншим органам державної влади та органам місцевого самоврядування для їх використання.

Використання нестандартизованих форматів даних, протоколів обміну і відсутність ряду єдиних класифікаторів, довідників, а також доступу до них обмежують можливість застосування автоматизованих засобів пошуку та аналітичного оброблення інформації. Загальна ситуація в Україні щодо створення нормативної

бази в галузі ІТ на сьогодні не може бути задовільною. За останні роки організаційно оформилась участь України у роботі ISO/IEC щодо стандартизації ІТ. Так, Україна бере участь у роботі інтернаціональних колективів, які докладають великих зусиль для формалізації й уніфікації умов і правил функціонування операційних середовищ комп'ютерів, стандартизуючи різного роду інтерфейси. Однак результати стандартизації в Україні мало втішні; зберігається масштаб відставання: з кожної десятки ISO/IEC-стандартів діє в кращому випадку один національний український або СНД-стандарт (які сьогодні переглядаються). Розрив ще не ліквідується, а практично збільшується. Каталог нормативних документів України 2010 року містить 376 чинних у нашій країні стандартів.

Отже, з викладеного видно, що проблеми, які перешкоджають впровадженню елементів електронного урядування у діяльність органів державної влади та органів місцевого самоврядування, мають комплексний міжвідомчий характер і не можуть бути розв'язані на рівні окремих органів влади. Вагомим фактором тут є і недостатнє державне фінансування даної сфери.

За інформаційно-аналітичними матеріалами про підсумки роботи Державного агентства з питань науки, інновацій та інформатизації за перше півріччя 2011 року, однією з основних цілей розвитку системи надання державних електронних послуг в Україні, є інтеграція існуючих електронних систем органів влади в систему, яка повинна взаємодіяти, функціонувати за єдиним регламентом і контролюватись одним органом виконавчої влади. Відсутність інтегрованої системи інформаційних ресурсів та інформаційної взаємодії органів державної влади й органів місцевого самоврядування стримує упровадження електронного урядування в Україні і в цілому розвиток інформаційного суспільства. Про це свідчить і розпорядження Кабінету Міністрів України «Питання впровадження системи електронної взаємодії органів виконавчої влади» від 28 грудня 2011 р. № 1363-р, в якому вказуються завдання про поступовий перехід до системи електронної взаємодії органів виконавчої влади.

Варто зазначити в даному контексті і про нинішню ситуацію з реєстрами та базами даних в Україні. На сьогоднішній день в Україні існує величезна кількість різноманітних реєстрів, баз даних, які широко використовуються місцевою владою, часто не мають ніяких зв'язків з іншими подібними реєстрами та базами

даних в інших регіонах, і навіть в інших представництвах одного й того ж відомства в межах одного регіону. Зрозуміло, що за таких умов питання побудови хоча б навіть невеликих систем, схожих на загальнодержавні, ускладнюється, вже не кажучи про те, що дані цих реєстрів бувають неточними, застарілими та просто хибними. Головною проблемою тут є те, що побудова цих реєстрів часто покладена навіть не на відповідальні міністерства, а на місцеві представництва. Тут справа не просто в тому, що не вистачає фінансування, а в тому, що немає єдиного підходу до створення таких систем. Безліч реєстрів не можуть бути синхронізовані між собою саме тому, що вони мають різне програмне забезпечення, яке є несумісне між собою, і, відповідно, не може бути об'єднане в єдину систему. Тут потрібний лише загальний підхід. У межах державного сектору це зробити дуже просто й питання тут стоїть тільки в організації цього процесу. Адже тут немає тієї конкуренції, яка є в приватному секторі. На цьому рівні для держави найкраще буде розробити єдине програмне забезпечення, адаптоване до особливостей того чи іншого сектору державної влади.

Висновки з дослідження. Отже, створення єдиного інформаційного простору в державному управлінні повинно проходити за допомогою інтеграції діючих галузевих і міжгалузевих інформаційних систем. Ця технологія повинна виконуватись поступово відповідно до проектних рішень на виконання процесів інтеграції. Як показує деякий досвід і результати проведених нами досліджень, у державному управлінні інтеграцію інформаційних систем доцільно проводити на першому етапі в межах напрямів урядування, які визначені багаторічною практикою державотворення в нашій країні, зокрема: фінансово-економічний, законодавчий і правоохоронний, соціальний й адміністративний.

У кожному з наведених напрямів уже використовуються інформаційні системи. Необхідно на основі моделей оптимізувати інформаційні потоки та визначити вхідну та вихідну інформацію. Виходячи з об'ємів потоків інформації, повинна розроблятись технологія підтримки вихідної інформації у вітринах даних відповідних сховищ і визначатись засоби комунікацій і всі процеси, що пов'язані з технологією передачі інформації.

Передумовою системного використання єдиного інформаційного простору органами влади є визначення робіт, що підлягають автоматизації в процесі управління. Як показав досвід, доступ до інформаційного простору доцільно починати з використання за-

гальнодержавних і відомчих класифікаторів і довідників, а також різнопрофільних реєстрів державного значення. Нині в Україні нараховується їх біля 200.

Наступним етапом у створенні єдиного інформаційного простору державного управління повинно бути використання відомствами архівних баз даних державних органів. Архівні дані мають особливе значення для дослідження динаміки і закономірностей у тій чи іншій сфері управління. На основі інформації з архівних баз даних можна визначати перспективні напрямки розвитку тої чи тої галузі.

Використання поточної інформації, яка в більшості державних інформаційних системах підтримується в електронних картках керованих об'єктів, залишається не доступною для несанкціонованих користувачів. Тому в сховищах повинні організовуватись вітрини даних для користувачів з інших органів влади. Технологія доступу до такої інформації здійснюється через системи електронного урядування, прозорі процеси бюджетування і тому подібне [9, с. 362].

Запровадження таких інтегрованих систем у державному управлінні сприятиме підвищенню автоматизації функцій, прозорості управлінських рішень, створенню єдиного інформаційного простору у системі державного управління, надасть можливості змінити суспільство в прогресивному напрямі.

Література

1. Закон України «Про Концепцію Національної програми інформатизації» // Відомості Верховної Ради. — 1998. — № 27 — 28. — Ст. 182.

2. Постанова Кабінету Міністрів України від 17 жовтня 2007 року: № 888-р. «Про схвалення Стратегії модернізації системи управління державними фінансами» [Електронний ресурс]. Режим доступу: — http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/888-2007-%D1%80.

3. Указ Президента Про положення про Мінфін України від 8 квітня 2011 року № 446/2011 [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/446/2011

4. ISO 15926 Reference Data Engineering Methodology. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.infowebml.ws/techinvestlab/index.htm

5. *Кармелюк І. М.* Розвиток інформаційного простору як запорука вдосконалення управління державою власним гуманітарним капіталом.

// Теорія та практика державного управління. — Вип. 3 (26). — 18.03.2009 р. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Tpdu/2009_3/doc/3/12.pdf

6. *Карпенко В*. Інформаційна політика та безпека: підручник. — К., 2006. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://ukrlife.org/main/karp/bezpeka.htm

7. *Клімушин П.С.* Інтеграція інформаційного простору України у світову інформаційну спільноту, 14.01.2010 [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Tpdu/2010_2/doc/5/03.pdf

8. *Сендзюк М.А*. Інформаційні системи в державному управлінні: Навч. посібник. — К.: КНЕУ, 2004. — 339 с.

9. *Сендзюк М.А., Вітер М.Б*. Інформаційні системи і технології в економіці : навч. посіб. — К. : КНЕУ, 2011. — 442 с.

10. *Семиноженко В*. Інформаційне суспільство — основа сучасної держави: Науково-практична конференція за міжнародною участю «Дні інформаційного суспільства — 2012», 24—25 квітня 2012 р.

Статтю подано до редакції 29.03.12 р.

УДК 330.101:351.82

А. Є. Никифоров, канд. екон. наук, доцент
кафедри макроекономіки та державного управління,
ДВНЗ «Київський національний
економічний університет»

ЕКСПЕРТНА ОЦІНКА ВПЛИВУ РИНКУ І ДЕРЖАВИ НА ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦІАЛУ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ

АНОТАЦІЯ. Розроблено методики експертної оцінки коефіцієнтів, що враховують різний ступінь впливу чинників на формування і використання загальнонаціонального інтелектуального потенціалу, запропоновано оціночні таблиці впливу інтелектуальних ресурсів, ринку й держави та наведено приклад їх застосування.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: інтелектуальний потенціал, методи вимірювання, експертна оцінка.

АННОТАЦИЯ. В статье разработана методика экспертной оценки коэффициентов, которые учитывают различную степень влияния факторов на формирование и использование общенационального

© А. Є. Никифоров, 2012

интеллектуального потенциала, предложены оценочные таблицы влияния интеллектуальных ресурсов, рынка и государства и предложены примеры их применения.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: интеллектуальный потенциал, методы измерения, экспертная оценка.

ABSTRACT. In article is designed methods of the expert estimation factor, which take into account the different level a factor on shaping and use the national intellectual potential, are offered merit tables of the influence intellectual resource, the market and state and offered examples of their using.

THE KEYWORDS: intellectual potential, methods of the measurement, expert estimation.

Постановка проблеми. Дослідження загальнонаціональних інтелектуальних ресурсів, інтелектуального потенціалу та інтелектуального капіталу в економіках України і Польщі указує на суттєві диспропорції їх величин у цих країнах [1]. Так, інтелектуальні ресурси в економіці України, які оцінювалися за допомогою компаративного нормалізованого індексу, становили у 2009 р. 0,67, в економіці Польщі — 0,82. У той же час, інтелектуальний потенціал дорівнював 0,43 та 0,7 відповідно, що свідчить про значно меншу ефективність мобілізації інтелектуальних ресурсів в економіці України[1]. Більше того, порівняння частки нематеріальних активів у складі необоротних активів підприємств також складається не на користь вітчизняної економіки. Аналіз трансформації інтелектуального потенціалу вказує на те, що ці диспропорції є наслідком впливу двох чинників: по-перше, недосконалої державної інноваційної політики, зокрема, не ефективного стимулювання інноваційної праці та інноваційного підприємництва; по-друге, наявності структурних диспропорціях між попитом й пропозицією інноваційної праці, а також між попитом і пропозицією інновацій [2, 3].

При вимірюванні загальнонаціонального інтелектуального потенціалу існує об’єктивна необхідність порівняння індикаторів, які характеризують чинники, що мають якісно різні одиниці виміру та відрізняються за ступенем впливу на формування і вико-

[1] Розрахунки інтелектуального потенціалу в економіці України та Польщі за методикою компаративного міжкраїнового вимірювання показали, що загальний індекс інтелектуального потенціалу становив у 2009 р. 0,61 [1, с. 82].

ристання інтелектуального потенціалу (зокрема, індексу інтелектуальних ресурсів, індексу впливу ринку, індексу впливу держави). Це обумовлює необхідність застосування «вагових» коефіцієнтів до вказаних індикаторів. У соціально-економічних дослідженнях завдання встановлення подібних коефіцієнтів розв'язуються експертними методами.

Аналіз дослідження проблеми у публікаціях та інформаційних джерелах. Проблема застосування експертних методів досить часто ставиться у науковій економічній літературі, проте вона й досі не отримала загально визнаного підходу до розв'язання. У світовій науці існують наукові розробки цієї проблеми. Так, учені Інституту системного аналізу (Люксембург) і Гарвардського університету (США) Ральф Кини та Ховард Райффа у монографії «Принятие решений при многих критериях: предпочтения и замещения» пропонують для вимірювання соціально-економічних явищ застосовувати експертні оцінки на основі шкал порівняння показників з якісно різними одиницями виміру [4, с. 53—55]. При цьому вони відмічають, що інших надійніших способів не існує, за виключенням тієї невеликої кількості завдань, де можна зібрати статистику відносно надання переваг у прийнятті рішень у виборі населенням сфери діяльності або надання переваг тим чи іншим інноваційним товарам широким колом споживачів. Методологія застосування експертних оцінок в економічних дослідженнях отримала значний розвиток у радянському періоді в працях російських та українських учених: С. А. Саркисяна [6], Н. П. Федоренко і Л. В. Канторовича [7], С. Д. Бушельова і Ф. Г. Гурвича [12]. Проте у цей період основна увага вчених була зосереджена на підвищенні достовірності експертних оцінок у сферах стратегічного, військового та науково-технічного прогнозування.

У вітчизняній науковій літературі рекомендації щодо застосування експертних методів для порівняння якісно різних показників (наприклад, різних видів ефекту: економічного, соціального, екологічного, науково-технічного) містяться у працях Г. М. Доброва [5]. Проблематиці застосування експертних оцінок у соціально-економічних дослідженнях присвячені праці провідних фахівців Інституту соціології НАНУ [8]. Моделювання процесу формування загальнонаціонального інтелектуального потенціалу на основі його експертної оцінки досліджували В. К. Врублевський [9] та О.В. Шкурупій [10]. Аналіз указаних публікацій дав

змогу зробити висновок, що кожна експертна оцінка, ґрунтуючись на загальній науковій методології, вимагає розроблення оригінальної методики, яка має бути адекватною об'єкту дослідження. Отже цей підхід доцільно, на нашу думку, використати й при розробці методики експертної оцінки коефіцієнтів, що враховують різний ступінь впливу чинників на формування й використання загальнонаціонального інтелектуального потенціалу.

Метою статті є розробка методики експертної оцінки коефіцієнтів, що враховують різний ступінь впливу чинників на формування і використання загальнонаціонального інтелектуального потенціалу.

Результати дослідження. В основі застосування усіх методів експертної оцінки покладено гіпотезу про наявність в експерта так званої «практичної мудрості», проникливості розуму, що відноситься до певної галузі знань або практичної діяльності [11]. Ця якість, звичайно, у більшому чи меншому ступені притаманна багатьом фахівцям, які тривалий час займаються дослідженнями у певній галузі науки. Її можна визначити як уміння з достатнім ступенем імовірності оцінити важливість впливу чинників на об'єкт досліджень.

Проблеми методології експертної оцінки поділяються на кілька видів: перший — це проблеми пов'язані з вибором експертів і формуванням експертних груп; другий — проблеми вибору методів проведення експертної оцінки; третій — проблеми обробки результатів експертної оцінки. Це вимагає розгляду вказаних проблем у тісному взаємозв'язку та взаємообумовленості, тобто з позицій системного підходу. Відповідно до предмета нашого дослідження, системний підхід до застосування експертних методів полягає в їх розгляді як цілісної множини взаємозв'язаних елементів.

Методи експертної оцінки, що застосовують у соціально-економічних дослідженнях, поділяють на два класи — методи індивідуальних і методи колективних експертних оцінок, які, у свою чергу, поділяють на групи. До методів індивідуальних експертних оцінок належать інтерв'ю та аналітичні експертні оцінки. Методи колективних експертних оцінок включають метод комісій, метод віднесеної оцінки, метод Дельфі та ін. У цієї класифікації поділ методів на індивідуальні та колективні проведено за кількісною ознакою залежно від того, чи здійснюється оцінка впливу указаних вище чинників на основі суджень одного експерта, чи групи експертів. За принципом генерування інформації експертні методи можуть бу-

ти прямі, коли кожному експерту пропонується висловити власне судження незалежно від уже відомих (або раніше висловлених) оцінок, та — зі зворотним зв'язком, коли експерту пропонується дати мотивовану відповідь: погоджується він з відомою (або раніше висловленою) оцінкою, чи — ні? За формою проведення до прямих експертних оцінок належать інтерв'ю та аналітичні експертні оцінки, а до методів із зворотним зв'язком — метод комісій, метод віднесеної оцінки, метод Дельфі[1].

Сутність метода Дельфі полягає у послідовному анкетуванні групи експертів за допомогою таблиць, що містять запитання, сформовані на основі аналізу тенденцій чинників, та запитання, які передбачають висловлювання суджень на основі інтуїтивного досвіду. Він передбачає використання серії анкетних таблиць, у кожній з яких міститься інформація і судження, отримані з попередньої анкети.

Проведення експертної оцінки за методом Дельфі та обробка індивідуальних суджень експертів щодо величині «вагових» коефіцієнтів впливу чинників здійснюється, виходячи з наступних принципів: питання в анкетах формулюються таким чином, щоб було можливо дати кількісну характеристику відповідям експертів; опитування здійснюється у кілька турів, у процесі яких запитання усе більше уточнюються; усі експерти після кожного туру ознайомлюються з результатами опитування; експерти обґрунтовують судження, які не співпадають з думкою більшості; статистична обробка відповідей проводиться послідовно після кожного туру з метою отримання узагальнених результатів. Таким чином, за допомогою методу Дельфі виявляється переважне судження експертів щодо величині «вагових» коефіцієнтів впливу чинників на формування та використання загальнонаціонального інтелектуального потенціалу.

Певний інтерес являють особливості вибору експертів при проведенні індивідуальних і колективних експертних оцінок. Більшість фахівців із методології експертних оцінок висловлюють думку, що колективні оцінки висувають менші (порівняно з індивідуальними оцінками) вимоги до експертів [5, 6]. Це ще одна важлива обставина на користь застосування у нашому дослідженні методів групових експертних оцінок із зворотним зв'язком, зокрема, методу Дельфі. При цьому формулюються за-

[1] Уперше був розроблений і застосований у 1964 р. співробітниками науково-дослідної корпорації РЕНД О. Хелмером і Т. Гордоном.

гальні вимоги, яким має відповідати експерт: оцінки експерта мають бути стабільними у часі та транзитивними; наявність додаткової інформації щодо чинників формування й використання загальнонаціонального інтелектуального потенціалу підвищує достовірність експертної оцінки; експерт повинен бути компетентним і мати досвід успішних прогнозів у певній галузі знань.

Організація роботи експертів може бути програмованою та непрограмованою, а експертна оцінка може здійснюватися як в усній формі (наприклад, ця форма найчастіше застосовується при проведенні інтерв'ю), так і в письмовій формі у виді відповідей на запитання спеціальних таблиць (як правило, використовується при проведенні експертних оцінок із зворотним зв'язком). Програмована форма роботи експерта передбачає проведення попереднього аналізу тенденцій зміни чинників, вплив яких оцінюється, та ознайомлення експертів з його результатами; визначення структури таблиць експертних оцінок; розроблення шкал для оцінки впливу чинників; організацію стимулювання роботи експертів.

Для підвищення достовірності експертних оцінок на основі зворотного зв'язку доцільно, на нашу думку, застосовувати комплексні методи, сутність яких полягає у поєднанні методу Дельфі з методами кореляційного аналізу. Проблема застосування комплексних методів випливає з того, що на момент здійснення експертної оцінки «вагових» коефіцієнтів впливу чинників на формування та використання загальнонаціонального інтелектуального потенціалу кількісна величина останнього ще не відома. Тому використання кореляційних методів можливо щодо показників, які опосередковано характеризують об'єкт оцінки, проте, відносно величини яких є інформація у статистичній звітності. Таким показником, на нашу думку, може бути вартість нематеріальних активів[1], що відображена у бухгалтерських балансах суб'єктів господарювання. Отже, це дає можливість розробити кореляційні залежності між загальною вартістю нематеріальних активів і величиною нормованого індексу інтелектуальних ресурсів, індексів впливу держави та ринку на формування загальнонаціонального інтелектуального потенціалу. За нашими підрахунками, величина впливу інтелектуальних ресурсів на вартість нематеріальних активів у промисловості України протягом

[1] Слід взяти до уваги, що сума інтелектуального капіталу в складі нематеріальних активів суб'єктів господарювання, за нашими оцінками, становить близько 50 %, інша частина припадає на права розпорядження ресурсами [13].

2001—2009 рр. становила у середньому +1,8 (у частках від одиниці), а впливу держави та ринку — 0,5 і — 0,3 відповідно.

Експертну оцінку доцільно проводити у два етапи, з інтервалом 1 місяць. Звичайно, що чим більше буде створено експертних груп тим вищою буде достовірність експертних оцінок. Проте виконання цього правила на практиці пов'язане зі значними труднощами, тому мінімально необхідно створити три експертні групи із залученням до кожної групи не менше трьох експертів.

На першому етапі експерти ознайомлюються з моделлю формування загальнонаціонального інтелектуального потенціалу [1, с. 76—77], основними тенденціями окремих видів інтелектуальних ресурсів, результатами розрахунку впливу інтелектуальних ресурсів, ринку та держави на вартість нематеріальних активів у промисловості України. Їм пропонується дати відповідь на запитання: у якій пропорції впливають інтелектуальні ресурси, ринок та держава на формування загальнонаціонального інтелектуального потенціалу в Україні? Кількісну величину впливу указаних чинників експертам пропонується вибрати з табл. 1 таким чином, щоб сума дорівнювала 100 %.

Таблиця 1

ВПЛИВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИХ РЕСУРСІВ, РИНКУ ТА ДЕРЖАВИ НА ФОРМУВАННЯ ЗАГАЛЬНОНАЦІОНАЛЬНОГО ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦІАЛУ В УКРАЇНІ

Інтелектуальні ресурси, %		Ринок та держава, %	
0	60	100	40
10	70	90	30
20	80	80	20
30	90	70	10
40	100	60	0
50		50	

Після отримання суджень експертів кожній групі пропонується ознайомитися з результатами оцінок інших груп і підготувати обґрунтування власної оцінки.

На другому етапі експертів з усередненою експертною оцінкою результатів першого етапу. Їм пропонується дати відповідь на запитання: у якій пропорції ринок і держава впливають на формування загальнонаціонального інтелектуального потенціалу в Україні? Кількісну величину впливу указаних чинників експертам пропонується вибрати з табл. 2 таким чином, щоб сума за аб-

солютною величиною дорівнювала 100 %. Аналогічно першому етапу проводиться ознайомлення з результатами оцінок інших груп та обґрунтування власної оцінки.

Таблиця 2

ВПЛИВ РИНКУ ТА ДЕРЖАВИ НА ФОРМУВАННЯ ЗАГАЛЬНОНАЦІОНАЛЬНОГО ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦІАЛУ В УКРАЇНІ

Ринок, %		Держава, %	
–100	0	–100	0
–90	10	–90	10
–80	20	–80	20
–70	30	–70	30
–60	40	–60	40
–50	50	–50	50
–40	60	–40	60
–30	70	–30	70
–20	80	–20	80
–10	90	–10	90
	100		100

Статистична обробка результатів експертного опитування полягає у розрахунку показників середньозваженої арифметичної, моди та медіани.

Припустимо, у результаті першого етапу експертної оцінки ми отримали результати, що наведені у табл. 3.

Таблиця 3

РЕЗУЛЬТАТИ ПЕРШОГО ЕТАПУ ЕКСПЕРТНОГО ОПИТУВАННЯ

Інтелектуальні ресурси, %	Ринок і держава, %	Кількість груп експертів, що дали відповідь
0	100	—
10	90	—
20	80	—
30	70	—
40	60	2
50	50	3
60	40	1
70	30	—
80	20	—
90	10	—
100	0	

Середня арифметична може бути розрахована за формулою:

$$\overline{X} = \frac{\sum_{i=1}^{n} x_i \cdot f_i}{\sum_{i=1}^{n} f_i},$$

де x_i — питома вага впливу інтелектуальних ресурсів (або ринку та держави) на формування загальнонаціонального інтелектуального потенціалу, що дали i-у відповідь;

f_i — кількість груп експертів, що дали i-у відповідь (частота відповідей).

За даними табл. 3 середня арифметична впливу інтелектуальних ресурсів становитиме: $\overline{X}_{ip} = \frac{40 \cdot 2 + 50 \cdot 3 + 60}{6} = 48{,}3\%$, а впливу ринку та держави: $\overline{X}_{ip} = \frac{60 \cdot 2 + 50 \cdot 3 + 40}{6} = 51{,}7\%$.

Модою є величина впливу інтелектуальних ресурсів (або ринку та держави), яка найчастіше зустрічається у нашої експертній оцінці. З табл. 3 видно, що найбільша частота відповідає величині впливу 50 %. Це і є модальна величина. Медіаною є номер групи експертів, який знаходиться у середині варіаційного ряду. Це буде четверта група.

У результаті другого етапу експертної оцінки ми отримали результати, що наведені у табл. 4.

Аналіз результатів другого етапу експертної оцінки показує, що більшість експертних груп оцінюють вплив ринку й держави на формування загальнонаціонального інтелектуального потенціалу в Україні негативно. Лише одна із шести груп (частота 15 %) висловила позитивну оцінку впливу ринку і одна група — позитивну оцінку впливу держави (частота 15 %). Також слід зауважити, що це різні експертні групи. Отже середня арифметична впливу рину становитиме: $\overline{X}_p = \frac{-70 - 60 - 50 \cdot 2 - 40 + 30}{6} = -40\%$, а впливу держави: $\overline{X}_д = \frac{-70 - 60 - 50 - 40 - 30 + 50}{6} = -33{,}3\%$, що у підрахунку до 100 % цих чинників становитиме — 54,6 % і — 45,6 % відповідно. Модою за даними табл. 4 є вплив ринку — 50 %, а вплив держави — 40 %, а медіаною — четверта група експертів.

Таблиця 4

РЕЗУЛЬТАТИ ДРУГОГО ЕТАПУ ЕКСПЕРТНОГО ОПИТУВАННЯ

Ринок, %	Кількість груп експертів, що дали відповідь	Ринок, %	Кількість груп експертів, що дали відповідь	Держава, %	Кількість груп експертів, що дали відповідь	Держава, %	Кількість груп експертів, що дали відповідь
–100	–	10	–	–100	–	10	–
–90	–	20	–	–90	–	20	–
–80	–	30	1	–80	–	30	–
–70	1	40	–	–70	1	40	–
–60	1	50	–	–60	1	50	1
–50	2	60	–	–50	1	60	–
–40	1	70	–	–40	1	70	–
–30	–	80	–	–30	1	80	–
–20	–	90	–	–20	–	90	–
–10	–	100	–	–10	–	100	–
0	–			0	–		

Висновки з дослідження. Отже проведена експертна оцінка в основному підтвердила аналітичні висновки щодо впливу чинників на формування загальнонаціонального інтелектуального потенціалу в Україні. Проте кількісна оцінка їх впливу дещо відрізняється від аналітичних висновків: вплив інтелектуальних ресурсів становить + 48,3 %, вплив ринку — 28,2 %, вплив держави — 23,5 %.

Література

1. *Никифоров А. Є.* Компаративне міжкраїнове вимірювання інтелектуального потенціалу: методологія та методика / А. Є. Никифоров // Актуальні проблеми економіки. — 2012. — №3. — С. 72—85.

2. *Никифоров А.Є.* Інтелектуальний потенціал та інтелектуальний капітал: критерії розмежування / А. Є. Никифоров // Проблеми науки. — 2011. — №7. — С. 2—9.

3. *Никифоров А. Є.* Методи вимірювання загальнонаціонального інтелектуального потенціалу в Україні / А. Є. Никифоров // Зб. наук. праць «Формування ринкової економіки». — Вип. 26, у 2-х ч. Ч. 1. — К.: КНЕУ, 2011. — С. 41—52.

4. *Кини Р. Л., Райффа Х.* Принятие решений при многих критериях: предпочтения и замещения/ Ральф. Л. Кини, Ховард Райффа / Пер. с англ. / Под ред. И. Ф. Шахнова. — М.: Радио и связь, 1981. — 560 с.

5. Экспертные оценки в научно-техническом прогнозировании / Г. М. Добров, Ю. В. Ершов, Е. И. Левин, Л. П. Смирнов. — К.: Наукова думка, 1974. — 160 с.

6. Теория прогнозирования и принятия решений / С. А. Саркисян и др. — М.: Высшая школа, 1977. — 351 с.

7. Математика и кибернетика в экономике. Словарь-справочник / Под ред. акад. Н. П. Федоренко, акад. Л. В. Канторовича. — М.: Экономика, 1975. — 700 с.

8. Методологія та методика визначення інтегральних соціальних показників / Відп. ред. Ю. І. Саєнко. — К.: Ін-т соціології НАНУ, 2004. — 372 с.

9. Український соціум: інтеграція інтелектуального потенціалу / В.К. Врублевський та ін. — К.: Ін-т соціології НАНУ, 2005. — 396 с.

10. *Шкурупій О. В.* Інтелектуальний капітал в умовах становлення постіндустріального суспільства: імперативи глобального економічного розвитку та орієнтири для України: монографія / О. В. Шкурупій. — Полтава: РВВ ПУЕТ, 2010. — 303 с.

11. *Бунге М.* Интуиция и наука / М. Бунге / Пер. с англ. — М.: Прогресс, 1967. — 328 с.

12. *Бушельов С. Д., Гурвич Ф. Г.* Экспертные оценки / С. Д. Бушельов, Ф.Г. Гурвич. — М.: Наука, 1973. — 276 с.

13. *Никифоров А. Є.* Промислова політика: навч. посіб. / А. Є. Никифоров. — К. КНЕУ, 2008. — 464 с.

Статтю подано до редакції 10.04.12 р.

УДК 330.534

Д. О. Дем'янчук, аспірант
кафедри макроекономіки та державного управління
ДВНЗ «Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана»

НАЦІОНАЛЬНІ ЗАОЩАДЖЕННЯ В СИСТЕМІ НАЦІОНАЛЬНИХ РАХУНКІВ

АНОТАЦІЯ. Глибокий аналіз національних заощаджень неможливий без дослідження основних макроекономічних показників, які інформують про результати економічної діяльності країни. Національні заощадження необхідно дослідити перш за все в системі національних рахунків. У межах саме категорії доходу аналіз заощаджень виявиться повним і ґрунтовним. Розглянуто національні заощадження в системі національних рахунків, дається визначення сутності та класифікації заощаджень, також відзначаються пе-

© Д. О. Дем'янчук, 2012

рвинні та вторинні доходи, отримані в результаті розподілу та перерозподілу валового продукту та доходу.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: національні заощадження, система національних рахунків, валовий національний дохід, кінцеве споживання, приватні заощадження, державні заощадження, заощадження підприємств, заощадження домогосподарств.

АННОТАЦИЯ. Глубокий анализ национальных сбережений невозможен без исследования основных макроэкономических показателей, которые информируют о результатах экономической деятельности страны. Национальные сбережения необходимо исследовать прежде всего в системе национальных счетов. В рамках именно категории дохода анализ сбережений окажется полным и обстоятельным. В статье рассматриваются национальные сбережения в системе национальных счетов, дается определение сущности и классификации сбережений, также отмечаются первичные и вторичные доходы, полученные в результате распределения и перераспределения валового продукта и дохода.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: национальные сбережения, система национальных счетов, валовой национальный доход, конечное потребление, частные сбережения, государственные сбережения, сбережения предприятий, сбережения домохозяйств.

ANNOTATION. Deep analysis of national savings is impossible without the study of macroeconomic indicators that inform about the economic performance of the country. National savings should be studied primarily in the System of National Accounts. Within the same category of revenue savings analysis will be complete and thorough. The article deals with national savings in the system of national accounts, defines the nature and classification of the savings, characterizes primary and secondary incomes derived from the distribution and redistribution of GDP and income.

KEY WORDS: national savings, the system of national accounts, gross national income, final consumption, private savings, government savings, savings of companies, savings of households.

Постановка проблеми. Дослідження процесу заощадження є одним із найважливіших досліджень в економічній теорії. Найпростіше уявлення про заощадження зводиться до такого визначення: заощадження — це та частина всього доходу в економіці, яка не споживається. Тобто, заощадження (S) — це дохід (Y) за мінусом видатків на споживання (C):

$$S = Y - C. \quad (1)$$

Заощадження відіграють дуже важливу роль у національній економіці, визначаючи темпи економічного зростання, рівень технічного і технологічного озброєння виробництва, сукупне споживання, добробут населення. Національні заощадження (*SN*) складаються із державних (*SG*) і приватних (*Spr*) заощаджень, останні в свою чергу складаються із заощаджень підприємств і заощаджень домогосподарств:

$$SN = SG + Spr. \quad (2)$$

Національні заощадження використовуються в суспільному відтворенні через інвестиції. Заощадження конвертуються у фонд нагромадження, який складається із валового і чистого нагромадження.

Глибокий аналіз національних заощаджень неможливий без дослідження основних макроекономічних показників, які інформують про результати економічної діяльності країни та існують для макроекономічного аналізу функціонування національної економіки.

Тобто, національні заощадження необхідно дослідити перш за все в системі національних рахунків (СНР). У межах саме категорії доходу аналіз заощаджень виявиться повним і ґрунтовним.

Аналіз останніх джерел і публікацій. Проблеми національних заощаджень досліджують відомі вітчизняні вчені: О. Ватаманюк, А. Гальчинський, В. Геєць, А. Гриценко, С. Злупко, Б. Квасюк, С. Киреєв, С. Панчишин, І. Радіонова, М. Савлук. Заслуговують на увагу дослідження процесів заощадження зарубіжних науковців Н. Акіндінової, А. Булатова, П. Грегорі й ін. Водночас багато питань, пов’язаних з дослідженням національних заощаджень, є недостатньо вивченими. Актуальним залишається розуміння взаємозв’язків між заощадженням і макроекономічною стабільністю та економічним зростанням.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасній системі національного рахівництва використовуються такі показники доходу [1, с. 9]: валовий внутрішній продукт; чистий внутрішній продукт; валовий національний дохід; чистий національний дохід; валовий наявний дохід; чистий наявний дохід; валовий прибуток, змішаний дохід; валове заощадження; чисте заощадження; зміни чистого багатства за рахунок заощадження та капітальних трансфертів; дивіденди; доходи від власності; оплата найманих працівників; соціальні допомоги та ін.

Взагалі слід зазначити, що в системі СНР дохід розуміється як грошові надходження від виробничої, продуктивної, легальної діяльності за поточний рік.

Центральне місце в дослідженні доходу на макроекономічному рівні займає аналіз валового внутрішнього продукту (ВВП).

ВВП — це ринкова вартість усіх кінцевих товарів і послуг, вироблених у країні за певний період. ВВП включає лише продукцію кінцевого використання і не включає проміжну продукцію, яка купується з метою подальшого перероблення чи перепродажу. ВВП є не лише виробленим за рік кінцевим продуктом, а й показником первинних доходів, які отримують резиденти всередині країни, тобто економічні одиниці, які реалізують свої економічні інтереси на території даної країни незалежно від їх національної належності.

Відомо, що ВВП за доходами являє собою суму первинних доходів, створених резидентами за певний період (рахують за рік) [2, с. 45—51]:

ВВП= зарплата найманих працівників + валовий прибуток + змішаний дохід + податки на виробництво та імпорт — субсидії на виробництво та імпорт. (3)

ВВП за витратами визначається як сума всіх видів кінцевого використання (за рік) [2, с. 45—51]:

ВВП= кінцеве споживання + валове нагромадження + чистий експорт (1|4)

чисте придбання цінностей

валове нагромадження зміна запасів

основного капіталу оборотних коштів

(товарно-матеріальних запасів)

Витрати, пов’язані з валовим нагромадженням основного капіталу та зміною запасів оборотних коштів, являють собою інвестиції, так як вони збільшують виробничий потенціал економіки.

Сучасний макроекономічний аналіз розмежовує кінцеві витрати приватного та державного секторів. Споживчі витрати домогосподарств і некомерційних організацій, які обслуговують домогосподарства, називають «приватним споживанням», а споживчі витрати сектору загального державного управління визначають як «державне споживання». Таким чином, кінцеві спожив-

чі витрати розпадаються на дві складові: приватне споживання та державне споживання. Так само валове нагромадження складається із валових приватних інвестицій і валових державних інвестицій. У зв'язку з цими доповненнями формула (4) набуває такого вигляду:

$$Y = C + I + G + NX, \quad (5)$$

де Y — ВВП країни; C — приватне споживання; I — валові приватні внутрішні інвестиції; G — державні закупівлі; NX — чистий експорт (експорт — імпорт).

Але ВВП нечітко відображає доходи, які має країна в своєму розпорядженні. По-перше, ВВП включає амортизацію (споживання основного капіталу), яка не є елементом доданої вартості (а ВВП за своєю сутністю є сумою доданих вартостей, які створюються в галузях національної економіки за рік). Тому в національному рахівництві застосовується точніший показник внутрішнього продукту — чистий внутрішній продукт, який обчислюється за формулою:

$$NDP = Y - A, \quad (6)$$

де NDP — чистий внутрішній продукт, A — амортизація.

По-друге, певна частина первинних доходів, які отримані від виробничої діяльності резидентів, може розподілятися нерезидентам (так, інші країни, які надали кредит, отримують проценти за кредити із первинних доходів від виробничої діяльності резидентів). Інша ситуація: частина первинних доходів із інших країн може бути розподілена на користь резидентів (наприклад, оплата праці заробітчанам за кордоном).

Таким чином, з'являється ще один макроекономічний показник, який враховує доходи від зовнішньоекономічної діяльності, — це валовий національний дохід, який обчислюється за формулою:

$$GNI = Y + NIf, \quad (7)$$

де GNI — валовий національний дохід; Y — валовий внутрішній продукт; NIf — чисті первинні доходи, отримані з-за кордону, які дорівнюють різниці між первинними доходами, отриманими резидентами за кордоном (заробітна плата, наприклад) і первинними доходами, отриманими нерезидентами від виробничої діяльності резидентів (наприклад, проценти за кредити).

Відповідно чистий національний дохід дорівнює сумі чистого внутрішнього продукту (*NDP*) і сальдо первинних доходів, одержаних з-за кордону (*NIf*).

Найбільш повно характеризує національний дохід країни валовий національний наявний дохід, який визначається за такою формулою:

$$GNDI = GNI + NTRf, \quad (8)$$

де *GNDI* — валовий національний наявний дохід; *GNI* — валовий національний дохід; *NTRf* — чисті поточні трансферти, отримані з-за кордону (це сальдо поточних трансфертів, які надходять у країну від нерезидентів і поточних трансфертів, які надходять у розпорядження нерезидентів).

Валовий національний наявний дохід — це дохід зароблений та отриманий від зовнішньоекономічної діяльності, яким має право розпоряджатися країна. Частина цього доходу спрямовується на споживання, інша частина — на заощадження. Тому формула національних заощаджень має такий вигляд:

$$SN = GNDI - CN, \quad (9)$$

де *SN* — національні заощадження, *GNDI* — валовий національний наявний дохід, *CN* — кінцеве споживання.

Кінцеве споживання — це вартість товарів і послуг для задоволення індивідуальних і колективних потреб людей. Кінцеве споживання включає витрати на кінцеве споживання домогосподарств, органів державного управління та некомерційних організацій, що обслуговують домогосподарства.

Звідси випливає таке визначення національних заощаджень — це та частина валового національного наявного доходу, яка не використовується на кінцеве споживання. Але це визначення є неповним, яке сформульовано виходячи із формули (9), воно недостатньо розкриває сутність національних заощаджень.

Доцільно та необхідно для подальшого наукового аналізу проблеми навести визначення національних заощаджень, які пропонують автори відомих монографій по проблемах заощадження.

Так, д-р екон. наук Б. Є. Кваснюк у монографії «Національні заощадження та економічне зростання» відзначає, що «…частина сукупного доходу домашнього господарства, фірми чи держави в цілому, яка не споживається, приймає форму заощаджень. Вони,

таким чином, дорівнюють доходу за мінусом видатків на споживання…заощадження завжди виступають певним відрахуванням від поточного споживання, вони забезпечують стійке підвищення рівня капіталоозброєності та продуктивності праці, зайнятості населення, максимум споживання на одного працівника і, врешті-решт, оптимізують економічний добробут» [1, с. 7]. Автор наголошує, що саме «…валовий національний наявний дохід є реальним доходом, який використовується для кінцевого споживання та заощадження нації…Заощадження виступають потенційним джерелом інвестицій та визначають темпи економічного зростання, розвиток науково-технічного прогресу, добробут населення» [1, с. 21].

Автор ще однієї відомої монографії «Заощадження в економіці України: макроекономічний аналіз» д-р екон. наук О.З. Ватаманюк підкреслює, що «сучасна економічна теорія визначає заощадження, як ту частину доходу, що не витрачається на поточне споживання. Поняття заощадження зазвичай вводять під час глибшого аналізу моделі кругопотоку та розгляду найважливіших макроекономічних тотожностей…Національні заощадження визначають як частину національного доходу (Y) за вирахуванням споживання (C) та урядових закупівель товарів і послуг (G): $S = Y - C - G$. У закритій економіці заощадження дорівнюють інвестиціям: $S = I$» [3, с. 23—24].

Західні економісти П. Самуельсон і В. Нордгауз визначають заощадження як «різницю між використовуваним індивідом доходом і його видатками на споживання»[4, с. 622]. Деякі західні автори відзначають необхідність враховувати крім витрат на споживання ще і грошові витрати на сплату податків, таким чином при відніманні цих статей витрат із отриманого доходу маємо розміри заощадження [5, с. 400].

Автори відомої монографії «Доходи та заощадження в перехідній економіці України» дають визначення заощадження як тієї «…частини використовуваного доходу, що не витрачається на споживання…Заощадження є пропозицією позичкових коштів: $S = I(r)$, де r — реальна процента ставка» [6, с. 177—178].

Російська економічна школа аналогічно підходить до визначення поняття «заощадження» як тимчасово невикористаної частини доходу, яка згодом накопичується [7, с. 4].

Можна навести і таке визначення заощаджень: «…заощадження як економічна категорія відображає систему суспільних

відносин між індивідами з приводу збереження грошових коштів для їх використання у майбутньому та визнання діалектичної природи цієї категорії, яка формується суперечностями щодо періодичності отримання доходу, його неспівставності з вартістю окремих товарів, послуг та ієрархією потреб» [8].

Сформулюємо власне визначення поняття «національні заощадження». Це система економічних відносин, яка включає сукупність взаємодіючих елементів такої динамічної сфери як процес заощадження на макрорівні, що постійно змінюється під впливом багатьох внутрішніх і зовнішніх чинників, що впливають на перетворення частини неспожитих, невитрачених доходів суб'єктів господарювання на заощадження, а в подальшому — на майбутні інвестиції.

Автори відомих монографій і наукових публікацій по проблемах заощаджень разом з визначенням заощаджень розглядають структуру заощаджень, яка подається таким чином:

1) національні заощадження поділяються на: особисті, бізнесові та державні, або складаються із приватних та державних заощаджень; приватні заощадження в свою чергу включають заощадження підприємств та заощадження домогосподарств [1, с. 7—50];

2) сумарні заощадження в економіці — це сума заощаджень трьох секторів: приватного (Sp), державного (SG) та іноземців (решти світу) (Sf):

$$S = Sp + SG + Sf. \qquad (10)$$

Заощадження приватного сектору (Sp) дорівнюють різниці між доходом ($Y+V-T$) і споживанням (C):

$$Sp = (Y + V - T) - C, \qquad (11)$$

де T — чисті податки, тобто сплачені податки за мінусом отриманих трансфертних платежів, V — сума чистих факторних доходів іноземців і чистих трансфертних платежів з-за кордону.

Приватні заощадження (Sp) складаються із заощаджень підприємств (нерозподілені прибутки та амортизація) і заощаджень домогосподарств.

Державні заощадження (SG) — це різниця між доходами держави та її видатками на закупівлю товарів і послуг:

$$(SG) = T - G. \qquad (12)$$

Сума $Sp+SG$ визначає національні заощадження (SN).

$$\text{Заощадження іноземців } Sf = -(Xn + V), \qquad (13)$$

де Xn — чистий експорт.

Заощадження іноземців в Україні додатні, якщо Україна має дефіцит поточного рахунку [3, с. 24—25]. Заощадження решти світу в Україні ще називають припливом капіталу, або чистими іноземними інвестиціями [6, с. 180].

У науковій літературі також можна знайти таку формулу валових приватних заощаджень:

$$Sp = (Y + V + F + N - T) - C, \qquad (14)$$

де просто в порівнянні з формулою (11) введено додаткові позначення: F— державні трансфери приватному сектору, N — проценти з обслуговування державного боргу.

Також є більш розширена формула державних заощаджень (у порівнянні з формулою (12)) [6, с. 179—180]:

$$SG = (T - F - N) - G; \qquad (15)$$

3) національні заощадження також поділяються на валові та чисті заощадження. Чисті заощадження дорівнюють валовим заощадженням за мінусом амортизації;

4) в економічній літературі можна зустріти поняття «вимушених заощаджень» [3]. Економічна енциклопедія визначає їх як «форму заощаджень, які утворюються через дефіцитний стан споживчого ринку. За хронічного дефіциту споживчих товарів і послуг частина доходів перетворюється на заощадження… В умовах соціально орієнтованої ринкової економіки вимушені заощадження мають, як правило, тимчасовий характер…Для командно-адміністративної системи…вимушені заощадження як зворотний бік дефіцитності споживчого ринку постійне, стійке явище» [9, с. 582].

У сучасній економічній літературі автори наводять різні класифікації заощаджень, виходячи із напрямків своїх досліджень. Так, класифікація заощаджень індивідуальних інвесторів (домогосподарств, населення) полягає в поділі на споживчі та інвестиційні (за характером використання); поточні та довгострокові (за терміном існування); моноцільові та багатоцільові (за напрямами використання) [10, с. 266].

Ряд авторів вводять таке поняття, як «неорганізовані нагромаджені заощадження», які визначають сумою коштів, що знаходяться в розпорядженні домогосподарств, існують у вигляді готівки і в інших формах заощаджень, не інвестуються в цінні папери, депозити, паї і організовану підприємницьку діяльність. На противагу існує поняття організованих накопичених заощаджень [11].

Взагалі зауважимо, що в питанні сутності та класифікації заощаджень сучасна наука досягла компромісу та взаєморозуміння. Здебільшого дискусії стосуються ролі заощаджень і пов'язаних з ними інвестицій в економічному розвитку національної економіки, ефективності заощаджень з точки зору їх впливу на зростання, розширення виробництва, науково-технічний прогрес суспільства, збільшення сукупного споживання та зростання добробуту населення. Немає єдиного підходу до визначення ролі різних економічних суб'єктів у процесі заощадження. Так, Б. Є. Квасню у своїй монографії акцентував увагу на визначальній ролі заощаджень підприємств. «Взагалі західна версія теорії заощаджень виходить з моделі життєвого циклу споживання та заощаджень саме в домашньому господарстві, … вважаючи, що чим більше в тій чи іншій країні частка молодих поколінь, тим більше у ній рівень національних заощаджень. У цьому підході є багато слушних висновків, однак…головні потоки заощаджень та інвестицій утворюють саме виробничі структури» [1, с. 8].

Проте більшість дослідників наголошує на особливій ролі заощаджень домогосподарств, на зростання питомої ваги таких заощаджень у загальному обсягу національних заощаджень[1].

Так, автори колективної монографії «Активізація інвестиційного процесу в Україні» підкреслюють, що «особлива роль домо-

[1] Див. напр.: *Ватаманюк О.З.* Заощадження в економіці України: макроекономічний аналіз; Ватамаюк О.З. Макроекономічний аналіз заощаджень в економіці України: автореф. дис. … д-р екон. наук. — Л., 2007; *А.Я.Берегуля*. Заощадження населення в умовах економічного зростання: автореф. дис. … канд. екон. наук. — Одес. держ. ек. ун., 2007; *В. В. Жупанін*. Заощадження населення як джерело залучення коштів в економіку України: автореф. дис. … канд. екон. наук. — Акад. фін. упр. — К., 2009; *Я. В. Петренко*. Трансформація приватних заощаджень в інвестиції в транзитивній економіці: автореф. дис. … канд. екон. наук. — Х., 2009; *Шевалдіна В. Г.* Заощадження населення у формуванні банківських ресурсів: автореф. дис. … канд. екон. наук. — К.: КНЕУ, 2011; *Краснożон С. В*. Індивідуальні інвестори та фінансовому ринку України: автореф. дис. … канд. екон. наук. — К.: КНЕУ, 2011; Доходи та заощадження в перехідній економіці України. — Л., 2003. — 405 с.; Активізація інвестиційного процесу в Україні. — К.: КНЕУ. — 2012.

господарств (у процесі заощадження та в перетворенні заощаджень на інвестиції) полягає в такому:

— виняткова роль фізичних осіб у процесі розподілу та перерозподілу валового внутрішнього продукту та національного доходу;

— фізичні особи як суб'єкт у системі відносин власності ринкової економіки.»

І далі: «…домінування фізичних осіб у процесі формування заощаджень — явище об'єктивне, першоосновою для якого є їхня виняткова роль у відносинах власності на фактори виробництва та економічні ресурси, і, відповідно, розподілі валового внутрішнього продукту» [10, с. 262—263].

Економічна теорія, аналізуючи процеси розподілу та перерозподілу валового продукту та національного доходу, відзначає формування первинних і вторинних доходів у суспільстві.

Так, первинні доходи привласнюють суб'єкти господарювання від своєї участі в процесі виробництва або з активів, які використані у виробничих цілях. На етапі розподілу первинних доходів їх ресурси розпадаються на такі складові:

— прибуток від виробництва та змішаний дохід;

— оплата праці найманих працівників;

— податки (за виключенням субсидій) на виробництво та імпорт;

— проценти, дивіденди та інші аналогічні доходи;

— доходи від оренди.

На етапі вторинного розподілу доходів:

— поточні податки на дохід та майно;

— соціальні допомоги і внески на соціальне страхування;

— інші поточні трансферти [1, с. 19—20].

Вторинний розподіл (або перерозподіл) характеризує наявний дохід, який використовується на кінцеве споживання та заощадження.

Визначення первинних і вторинних доходів, отриманих у результаті розподілу та перерозподілу валового продукту та доходу, має дуже важливе значення для аналізу заощадження, з'ясування ролі різних суб'єктів економіки в процесі заощадження, виявлення різних форм заощаджень та оцінки їх ефективності та результативності в забезпеченні економічного зростання.

Висновки з дослідження. Аналіз національних заощаджень необхідно починати з дослідження основних макроекономічних пока-

зників, оскільки в межах саме категорії доходу аналіз заощаджень виявляється найбільш повним. Національні заощадження — це та частина валового національного наявного доходу, яка не використовується на кінцеве споживання. Більш глибоке визначення національних заощаджень обов'язково враховує розгляд заощаджень як системи економічних відносин. Така система включає сукупність взаємодіючих елементів динамічної сфери — процесу заощадження на макрорівні, що постійно змінюється під впливом багатьох внутрішніх і зовнішніх чинників, що впливають на перетворення частини неспожитих доходів суб'єктів господарювання на заощадження, а в подальшому — на майбутні інвестиції.

Література

1. Національні заощадження та економічне зростання / За ред. д-ра екон. наук Кваснюка Б. Є. — К.: МП «Леся», 2000. — 304 с.
2. *Савченко А. Г.* Макроекономіка. — К.: КНЕУ, 2005. — 440 с.
3. *Ватаманюк О. З.* Заощадження в економіці України: макроекономічний аналіз: монографія / О. З. Ватаманюк. — Л.: ЛНУ ім. І. Франка, 2007. — 536 с.
4. *Самуельсон П., Нордгауз В*. Мікроекономіка / Пер. з англ. — К.: Основи, 1998. — 718 с.
5. *Доланд Э. Дж., Кемпбелл К. Д., Кемпбелл Р. Дж.* Деньги, банковское дело и денежно-кредитная политика / Пер. с англ. — М., Л.: Профико, 1991. — 515 с.
6. Доходи та заощадження в перехідній економіці України / За ред. С. Панчишина та М. Савлука. — Л.: ЛНУ ім. І. Франка, 2003. — 406 с.
7. *Белугин Ю. М*. Сбережения и безналичные расчеты вкладчиков Сберигательного банка СССР. — М.: Финансы и статистика, 1988. — 356 с.
8. Заощадження населення як джерело залучення коштів в економіку України: автореф. дис. … канд. екон. наук / В. Жупанін. Ак. фин. упр., Наук.-дослід. фінанс. ін.-т. — К., 2009. — 19 с.
9. Економічна енциклопедія. — К.: Академія, 2000. — Т. 1. — 835 с.
10. Активізація інвестиційного процесу в Україні: Колект. монографія за ред. М. І. Диби, Т. В. Майорової. — К.: КНЕУ, 2012. — 472 с.
11. *Петренко Я*. Трансформація приватних заощаджень в інвестиції в транзитивній економіці: автореф. дис. … канд. ек. н. — ХНУ ім. В. Н. Каразіна. — Х., 2009. — 19 с.; *Петренко Я*. Неорганізовані нагромаджені заощадження в механізмі трансформації заощаджень в інвестиції // Економіка України. — 2010. — №1.

Статтю подано до редакції 25.03.12 р.

УДК 338

І. Ю. Гусєва, аспірант
кафедри економіки підприємств, ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

ФОРМУВАННЯ ПОРТФЕЛЮ РИНКОВОГО ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВ

АНОТАЦІЯ: Стаття присвячена вирішенню проблеми визначення складових ринкового інтелектуального капіталу, їх взаємозв'язків і залежності. Обґрунтовано необхідність формування комплексного портфеля ефективності управління ринковим інтелектуальним капіталом, потенційних можливостей створення понаднормового прибутку, збільшення ринкової вартості та конкурентних переваг на цій основі.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: нематеріальні активи, ринковий інтелектуальний капітал, портфель ефективного управління, конкурентні переваги, стратегія розвитку, ринкова вартість підприємства.

Аннотация: Статья посвящена решению проблемы определения составляющих рыночного интеллектуального капитала, их взаимосвязей и зависимости. Обоснована необходимость формирования комплексного портфеля эффективности управления рыночным капиталом, потенциальных возможностей создания сверх прибыли, увеличения рыночной стоимости и конкурентных преимуществ на этой основе.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: нематериальные активы, рыночный интеллектуальный капитал, портфель эффективного управления, конкурентные преимущества, стратегия развития, рыночная стоимость предприятия.

SUMMARY: Article is devoted to solving the problem of defining the components of market capital, their relationships and dependencies. The necessity of forming a comprehensive portfolio of performance management market capital, the potential of creating excess profits, increase market value and competitive advantage on this basis.

KEYWORDS: intangible assets, market intellectual capital, portfolio management efficient, competitive advantage, strategy development, market value of the enterprise.

Постановка проблеми. В сучасних умовах господарювання в системах менеджменту підприємств спостерігається тенденція до збільшення ефективності діяльності на основі використання всіх можливих ресурсів. Актуальним залишається питання управління

© І. Ю. Гусєва, 2012

нематеріальними активами, а саме ринковим інтелектуальним капіталом, як запоруки стратегічного та інноваційного розвитку, конкурентоспроможності, збільшення прибутковості кожного підприємства.

Ринковий інтелектуальний капітал розглядається як стратегічний актив, ефективність управління яким є основою для створення потенційних переваг, залучення споживачів, формування інвестиційної привабливості, частки ринку, стійкості до ринкових змін та збільшення ринкової вартості. Створення чіткого механізму формування та оцінювання ринкового інтелектуального капіталу підприємств ускладнюється ринковими умовами та галузевою специфікою. Саме тому метою статті є створення портфелю ринкового інтелектуального капіталу, визначення взаємозв'язків між складовими та доцільність використання.

Аналіз останніх досліджень. Результати дослідження складових інтелектуального капіталу висвітлено у працях Т. Стюарта, Е. Брукінга, Л. Едвінсона, Т. Сакайя, А. Чухно [1, 4, 8]. Розробка методичних і практичних засад щодо врахування нематеріальних активів у діяльності підприємств і формування їх ринкової вартості висвітлені в роботах Д. Крепса, Р. Вілсона, П. Мілгрома, Д. Робертса, Р. Харлоу, Д. Марстона, Л. В. Малюги, П. М. Цибульова, О. В. Безухи, А. В. Цирата, М. К. Галянтича. Визначення сутності окремих складових ринкового інтелектуального капіталу зазначено в дослідженнях Р. Швайса, І. Р. Рейлі, О. Бутнік-Сіверського, І.М. Рєпіної, О.Мельник, Н. Лук'янченко та ін. [5—9]. Актуальним залишається питання формування цілісної системи ринкового інтелектуального капіталу, його ефективного використання та управління.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ринкова вартість підприємств, яка характеризує потенційну можливість отримання прибутку, формується на основі багатьох чинників від результативності фінансової діяльності до вартості акцій на фондових біржах. Як показує досвід, ринкова вартість, за яку підприємство може бути продано, значно більша за балансову (понад 70 % вартості формується за рахунок нематеріальних активів). Таким чином, можна зробити висновок, що ринкова вартість підприємства складається з балансової та ринкового інтелектуального капіталу (РІК). Необхідно зауважити, що категорія ринкового капіталу розглядається, як сукупність складових інтелектуального капіталу, які створюються тільки в умовах ринку. Результатом управ-

ління ринковим інтелектуальним капталом є створення цінності для всіх сторін від постачальників до споживачів, наднормативного прибутку, зміцнення конкурентних позицій тощо.

Розглянемо процес створення ринкового інтелектуального капіталу. Нематеріальні активи підприємства можна поділити на враховані (балансова вартість НМА, на які нараховується знос) та невраховані (РІК, який можна визначити лише в ринкових умовах методом порівняння із аналогічними суб'єктами господарювання) у звітності. В офіційній звітності підприємств відсутні чітко визначені складові врахованих нематеріальних активів. Тому до нематеріальних активів, врахованих у балансі, слід віднести:

— вартість патентів, винаходів, ліцензій, авторські та суміжні права;

— комерційна таємниця, захист від недобросовісної конкуренції;

— промислова власність (програмні засоби та забезпечення, організаційна структура, об'єкти патентного права, фірмові позначення, свідоцтва, раціоналізаторські пропозиції, винаходи, корисні моделі тощо).

Виокремлення складових і величини інтелектуального капіталу, можливість ідентифікації та врахування у звітності потребує більш детального визначення (табл. 1).

Таблиця 1

ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПІТАЛ ПІДПРИЄМСТВА

Інтелектуальний капітал підприємства	
З точки зору складових	З точки зору визначення вартості (цінності)
Людський капітал Структурний капітал Клієнтський капітал	Балансова вартість НМА
	Ринковий інтелектуальний капітал

Зазначимо, що людський, структурний і клієнтський капітали складаються з багатьох показників. Саме тому жодну складову інтелектуального капіталу не можна повністю віднести до балансової вартості або до ринкового інтелектуального капіталу. Необхідним є розподіл складових ІК на балансові НМА та РІК. Для визначення основних складових формування понаднормової величини ринкової вартості та цінності доцільним є створення портфелю РІК (рис. 1 адаптовано автором).

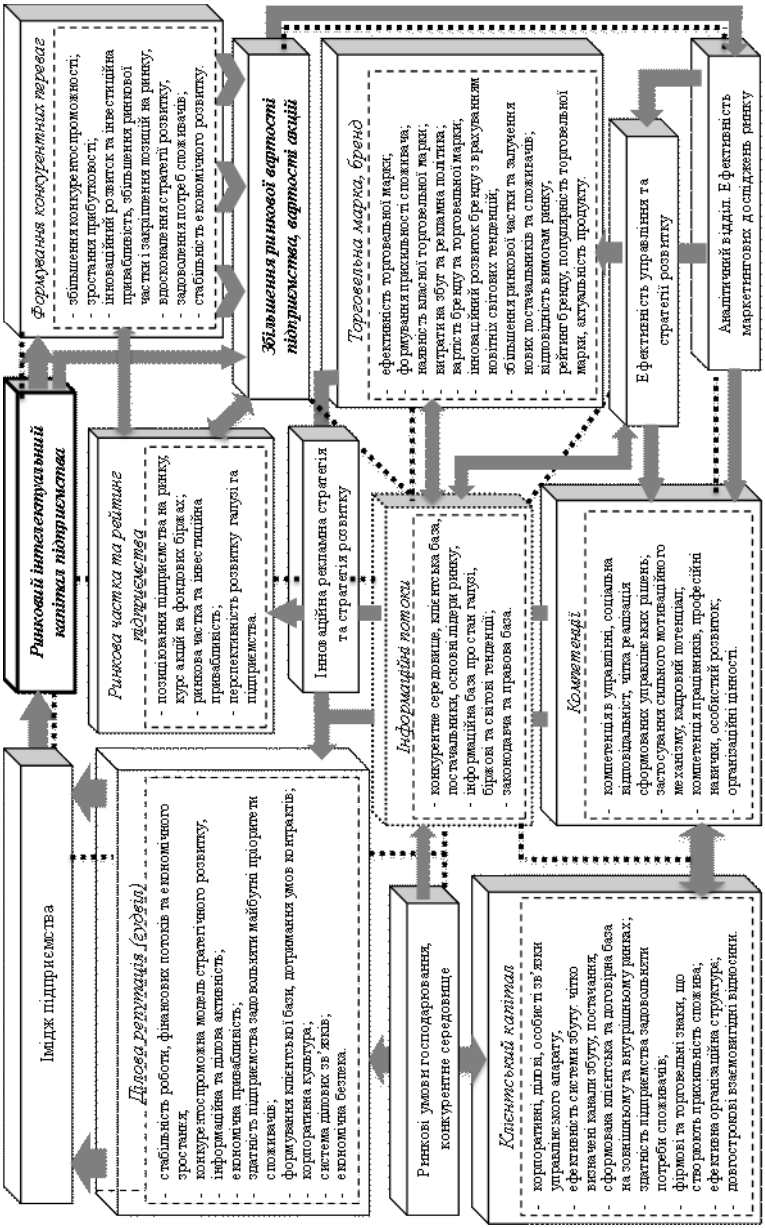


Рис. 1 – Формування портфелю ринкового інтелектуального капіталу підприємства

У результаті створення портфеля складових ринкового інтелектуального капіталу підприємств визначено взаємозв'язки та взаємозалежність компонентів. Важливе значення в процесі визначення структури РІК мають маркетингові дослідження та інформаційна база. Маркетингові дослідження дозволяють проаналізувати моделі управління ринковим інтелектуальним капіталом і переваги підприємств-лідерів, визначити потреби ринку, перспективи розвитку, недоліки власної стратегії. Надають можливість спрогнозувати реакцію ринку на створені продукти, перейняти досвід. На цій основі формується інформаційна база для створення, вдосконалення та реалізації стратегічних намірів.

Доцільним є групування складових ринкового інтелектуального капіталу за певними ознаками для подальшого визначення коефіцієнта використання наявних ресурсів. Необхідним є оцінювання системи управління РІК за допомогою встановлених експертним методом коефіцієнтів вагомості та наявності складових. Основні критерії визначення наявності РІК наведено в табл. 2. Вагомість складових РІК визначена на основі можливості створення більшої вартості в умовах ринку. Розглянемо кожний критерій формування цього показника. Фінансова стабільність, як частина ділової репутації, характеризує спроможність підприємства виконувати договірні зобов'язання перед всіма суб'єктами господарювання. Ділова активність, економічна привабливість і частка ринку є визначальними чинниками стратегічного розвитку та конкурентоспроможності кожного підприємства в ринкових умовах.

Важливим критерієм оцінювання РІК є наявність власної торговельної марки або бренду, ефективність рекламної стратегії стосовно просування продукції, формування іміджу та рейтингу підприємства як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках. З метою максимізації прибутку необхідним також є формування прихильності споживача та постійний інноваційний розвиток продукту. Компетенція як персоналу, так і підприємства в цілому, проявляється у формуванні певної інформаційної бази для маркетингових досліджень, розробці інноваційних методів управління, вдосконаленні стратегії розвитку та реагування на ринкові зміни.

Таблиця 2

ОСНОВНІ КРИТЕРІЇ ВИЗНАЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ РІК

Критерій	Складові		Вагомість, %
Ділова репутація (гудвіл)	1	Фінансова стабільність підприємства (прибутковість/збитковість)	10
	2	Інформаційна та ділова активність (рекламні заходи, відомість, доступність інформації)	5
	3	Економічна, інвестиційна привабливість	5
	4	Перспективність та конкурентоспроможність (частка ринку)	5
Торговельна марка, бренд	1	Наявність та позиціювання власної торговельної марки або бренду	10
	2	Ефективність реклами та просування бренду	5
	3	Імідж, рейтинг підприємства на ринку	10
	4	Інноваційність продукту та прихильність споживачів	5
Клієнтський капітал	1	Ефективність системи збуту	10
	2	Корпоративні, ділові та особисті зв’язки	5
	3	Сформована клієнтська база	5
	4	Цінність та актуальність продукту для всіх суб’єктів господарювання	5
Компетенції та інформаційне забезпечення	1	Компетентність, потенціал управлінського апарату*	5
	2	Чітка реалізація сформованих управлінських рішень та стратегічних намірів	5
	3	Ефективність маркетингових досліджень та інноваційного розвитку	5
	4	Здатність реагувати на ринкові та кон’юнктурні зміни	5
Ринковий інтелектуальний капітал			100

Примітка. *Визначається експертним методом на основі даних офіційної звітності підприємства, а саме інформації щодо освіти та стажу роботи його посадових осіб

Визначною складовою клієнтського капіталу є корпоративні, ділові і особисті зв'язки управлінського апарату різних ланок, які сприяють розширенню інформаційної бази та створенню цінності на всіх рівнях. Можна зробити висновок, що ефективною і спрямованою ця система буде тільки за умови комплексного використання та управління всіх складових РІК. Не можна не погодитись з думкою багатьох дослідників щодо важливості ефективності системи збуту і просування товару, як невід'ємної частини формування понаднормового прибутку кожного підприємства. Для цього використовують критерій ефективності організації збуту, а саме визначення ефективності управління та стимулювання збуту, просуванням товару на ринку засобами реклами за формулою [3]:

$$E_З = 0{,}37P_П + 0{,}29K_{ЗАТ} + 0{,}21K_{ЗВП} + 0{,}14K_Р \ , \qquad (1)$$

де $E_З$ — критерій ефективності організації збуту і просування товару;

$РП$ — відносний показник рентабельності продаж;

$K_{ЗАТ}$ — відносний показник затовареності готовою продукцією;

$K_{ЗВП}$ — відносний показник завантаження виробничих потужностей;

$K_Р$ — відносний показник ефективності реклами і засобів стимулювання збуту;

— 0,37; 0,29; 0,21; 0,14 — коефіцієнти вагомості.

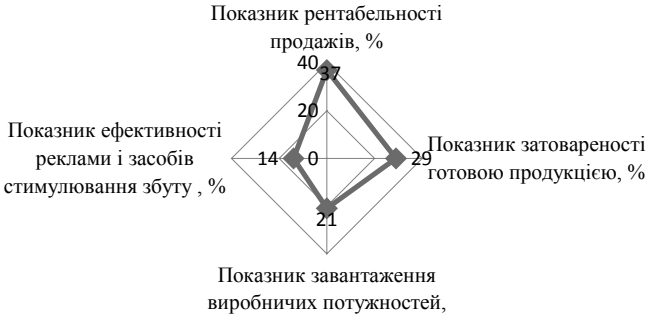


Рис. 2. Частка складові показника ефективності організації збуту

Виходячи з цієї формули, складові системи ефективності збуту мають коефіцієнт вагомості, визначені дослідним шляхом. Основою формування понаднормового прибутку є відносний показник рентабельності продажів, вагомість якого складає 37 %. Вагомість відносного показника затовареності готовою продукцією — 29 %, відносного показника завантаження виробничих потужностей — 21 % та відносного показника ефективності реклами і засобів стимулювання збуту — 14 % (рис. 2, табл. 3).

Таблиця 3

ЕФЕКТИВНІСТЬ ОРГАНІЗАЦІЇ ЗБУТУ ТА ПРОСУВАННЯ ТОВАРІВ НА РИНОК

Критерії та показники конкурентоспроможності	Роль показника в оцінюванні	Розрахунку показника
1. Рентабельність продажу, %	Характеризує ступінь прибутковості роботи підприємства на ринку, системи встановлення ціни товару	(Прибуток від реалізації / Обсяг продажу) * 100 % (збільшення)
2. Коефіцієнт затовареності готовою продукцією	Відображає ступінь затовареності готовою продукцією. Зростання показника свідчить про зниження попиту	Обсяг нереалізованої продукції / Обсяг продажу (зменшення)
3. Коефіцієнт завантаження виробничих потужностей	Характеризує ділову активність підприємства, ефективність роботи служби побуту	Обсяг випуску продукції/ Виробнича потужність (коефіцієнт використання потужностей)
4. Коефіцієнт ефективності реклами і засобів стимулювання збуту	Характеризує економічну ефективність реклами і засобів стимулювання збуту	Витрати на рекламу і стимулювання збуту / Приріст прибутку від реалізації (збільшення)

Можна вважати, що чим більше значення коефіцієнта, тим ефективніша система організації збуту. Розрахунок показника ефективності організації збуту і просування товарів є частиною методики визначення потенціалу підприємства та конкурентоспроможності [3, 5—7].

Необхідно зауважити, що в процесі створення портфелю зазначені такі складові, економічну ефективність яких не можна розрахувати і спрогнозувати, а тільки визначити як результат за певний період часу, що ускладнює процес управління РІК. Ви-

значення ефективності кожної складової ринкового інтелектуального капіталу та їх здатність створювати додатковий прибуток і ринкову вартість безперечно є актуальним питанням в сучасних умовах ринку.

Висновки з проведеного дослідження. Останнім часом для сучасного підприємства актуальною залишається проблема ефективного використання, оцінювання та управління нематеріальними активами, а саме ринкового інтелектуального капіталу. В процесі дослідження сформовано портфель ринкового інтелектуального капіталу, визначено основні конкурентні переваги, розроблено систему оцінювання ефективності використання складових. Приведено методику дослідження ефективності організації збуту підприємств.

На основі проведених досліджень ефективності управління ринковим інтелектуальним капіталом можна зробити такі висновки:

— ефективність управління РІК залежить від наявності власної торговельної марки або бренду, рекламної та маркетингової політики, рейтингу підприємства, як основи для формування іміджу, прихильності споживача, збільшення прибутків, отримання конкурентних переваг на ринку.

— отримані відносні показники ефективності управління РІК дозволяють визначити перспективність та інвестиційну привабливість підприємств, основу формування прихильності споживачів, конкурентних позицій та збільшення ринкової вартості.

У результаті проведених досліджень сформована необхідна інформаційна база для подальшого дослідження та вдосконалення системи управління ринковим інтелектуальним капіталом. Після оцінювання результативності існуючої системи РІК актуальним є питання вдосконалення та збільшення ефективності використання такого активу. Це є основою інноваційного розвитку та формування конкурентоспроможної стратегії підприємств. Безперечно ця проблема потребує подальших досліджень та розробок.

Література

1. *Брукинг Э.* Интеллектуальный капитал: ключ к успеху в новом тысячелетии. — СПб.: Питер, 2001. — 288 с.

2. *Даулинг Грэм.* Репутация фирмы: создание, управление и оценка эффективности. — Издательство: ИМИДЖ-Контакт, 2003. — 400 с.

3. *Добикіна О. К., Рижиков В. С., Касьянюк С. В., Кокотько М. Є, Костенко Т. Д., Герасимов А. А.* Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навчальний посібник. — К.: Центр учбової літератури, 2007. — 208 с. — С. 52—55.

4. *Карась П.* Інтелектуальний капітал: складові та аспекти комерціалізації в нових умовах господарювання // Економіст. — 2006. — №8. — С. 31—39.

5. *Мішустіна Т. С.* Нематеріальні активи підприємства та місце торгівельної марки // Академічний огляд. Науково-практичний журнал. — Вип. 2. — 2003. — С. 74—76.

6. *Рєпіна І. М.* Ідентифікація та класифікація активів підприємства // Стратегія розвитку України. Наук. журнал. — № 1. — 2009. —– 386 с.

7. *Скрынько С. Л., Мендрул А. Г., Ларцев В. С.* Оценка интеллектуальной собственности и нематериальных активов. — К.: Издатель СПД Цудзинович Т. И., 2009. — 310 с.

8. *Чухно А.* Інтеллектуальний капітал: сутність, форми та закономірності розвитку // ЕУ. — 2002. — № 11—12.

9. *Швиданенко Г. О., Шевчук Н. В.* Управління капіталом підприємства: Навч. посіб. — К.: КНЕУ, 2007. — 440 с.

Статтю подано до редакції 22.04.12 р.

УДК 330.341.1:332.15

Т. П. Шалаєва, асистент кафедри регіональної економіки,
ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

СУЧАСНІ НАПРЯМИ РЕАЛІЗАЦІЇ ДЕРЖАВНИХ ПРІОРИТЕТІВ В ІННОВАЦІЙНІЙ СФЕРІ

АНОТАЦІЯ Розглянуто основні складові інвестиційно-інноваційного потенціалу економіки регіонів України, визначено ключові стадії процесу інноваційного розвитку, проаналізовано найважливіші напрямки та практичні форми реалізації державних пріоритетів в інноваційній сфері.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: інновація, інноваційна продукція, інвестиції, регіональний розвиток, інвестиційно-інноваційний потенціал регіону.

АННОТАЦИЯ. В статье рассмотрены основные составляющие инвестиционно-инновационного потенциала экономики регионов

© Т. П. Шалаєва, 2012

Украины, определены ключевые стадии процесса инновационного развития, проанализированы важнейшие направления и практические формы реализации государственных приоритетов в инновационной сфере.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: инновация, инновационная продукция, инвестиции, региональное развитие, инвестиционно-инновационный потенциал региона.

ANNOTATION. The paper is dealing with basic components of investment and innovative potential of regional economies in Ukraine, it has determined the key stages of the process of innovative development, the paper has analyzed the most important directions of implementing of national innovative priorities and their practical forms.

KEY WORDS: innovation, innovative production, investments, regional development, investment and innovative potential of regions.

Постановка проблеми та її зв'язок з важливими науковими завданнями. Вступ України в нове століття та реалізація курсу на успішну інтеграцію в світове співтовариство обумовили появу нових завдань у сфері регіонального розвитку. Необхідність підтримки економічної безпеки країни, актуальність трансформаційних змін вимагають створити необхідні передумови для прискорення розвитку регіонів і відновлення потенціалу продуктивних сил держави. Усе це закономірно ставить питання про шляхи подолання кризових проявів в економічній і соціальній сферах і підкреслює особливу актуальність реалізації державних пріоритетів у розвитку інноваційних процесів в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій з проблеми. Серед дослідників сучасних проблем соціально-економічного розвитку України та її регіонів слід виділити М. Д. Пістуна, Ф. Д. Заставного, О. І. Шаблія, Л. Г. Чернюк, М. І. Фащевського, Д. М. Стеченка, А. Г. Мазура, О. Г. Топчієва, Г. М. Заболотного, О. М. Дідика та ін. В дослідженнях українських учених виділяються територіальні системи виробництва регіонів, наводиться їх типізація, визначаються ознаки, проводиться аналіз комплексного розвитку регіонів, обґрунтовуються перспективи подальшого розвитку тощо. Разом з тим, у сучасних умовах розвитку та необхідності подолання кризових явищ в економіці, особливої актуальності набувають проблеми у сфері інноваційного розвитку України та її регіонів.

Цілі статті. Науково доведено, що економічна криза та депресія можуть бути подоланими запровадженням нових технологій, що

створюють нові виробничі можливості, освоєння яких забезпечує перехід до зростання. Комерційне застосування нових, більш продуктивних технологій, які істотно змінюють обсяги та якість виробництва й споживання, є головним чинником економічного зростання за умови належної інвестиційної підтримки їх впровадження. Дослідження основних напрямів реалізації державних пріоритетів в інноваційній сфері України є метою даної статті.

Виклад основного матеріалу з обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Науково-технічний прогрес, як фактор економічного розвитку, все частіше пов'язується з поняттям інноваційного процесу. Це унікальний у своєму роді процес, що об'єднує науку, техніку, економіку, підприємництво та менеджмент. Він полягає в отриманні новації та простягається від зародження ідеї до її комерційної реалізації.

Визначення суті поняття «інновація» полягає у з'ясуванні його зв'язку з поняттям «новація». Під новацією розуміється дещо нове, близьке до поняття винаходу. Інновація, відповідно до загальноприйнятого визначення, — це процес розробки, освоєння, експлуатації та використання виробничо-економічного та соціально-організаційного потенціалу, що лежить в основі новації. Разом з тим, між заявленням новації та перетворенням її в інновацію існує значний проміжок часу.

На даний час в Україні під інновацією розуміють введення у вживання будь-якого нового або значно вдосконаленого продукту (товару, послуги) або процесу, нового методу маркетингу чи нового організаційного методу в діяльності підприємства, організації робочих місць або зовнішніх зв'язків, відповідно — інноваційною продукцією є така, що є новою або значно удосконаленою в частині її властивостей або способів використання. Новими продуктами вважаються товари та послуги, що суттєво відрізняються своїми характеристиками або призначенням від продуктів, що виготовлялися підприємством раніше. Значні покращення можуть здійснюватись за рахунок змін в матеріалах, компонентах та інших характеристиках виробів, що покращують їх властивості. Сюди включаються значні вдосконалення в технічних характеристиках, компонентах і матеріалах, у вбудованому програмному забезпеченню та інших функціональних характеристиках. Причому інноваційна продукція може бути як новою для ринку, так і новою для підприємства.

Визначальною умовою формування банку новацій є об'єм інвестицій у сферу науково-технічної діяльності та в подальший

процес перетворення новації в інновацію. Реалізація інноваційних процесів потребує значних витрат і в розвинутих країнах частка таких витрат постійно зростає, сягаючи в багатьох з них 3 % ВВП. На підтримку науково-технічного комплексу країни слід виділяти, як показує світовий досвід, не менше 1 % ВВП, в іншому випадку, відбувається розвал і втрата науково-технічного потенціалу. У високорозвинених країнах світу частка фінансування науки складає: в Японії — 3 %, Німеччині — 2,8 %, США — 2,75 %, Швеції — 2,6 %, Франції — 2,4 %. Причому частка держави в цих витратах складає в середньому 35—40 %. Цілком зрозуміло, що в умовах глобальної економічної конкуренції, виграють ті країни, які забезпечують сприятливі умови для наукових досліджень та науково-технічного прогресу.

У сучасному механізмі інноваційного процесу зростає роль регіональної складової. Певна фінансова самостійність регіонів, можливість використання місцевих ресурсів, відповідальність місцевих органів влади за соціальний розвиток створюють необхідну економічну основу та мотивацію для ефективного впливу на регулювання та підтримку інвестиційно-інноваційної активності.

Зрозуміло, що можливість інноваційного розвитку в кожному регіоні України передбачає свої особливості, які обумовлені наступними факторами:

— економічний простір України досить різноманітний і складний;

— території регіонів України неоднорідні не тільки за забезпеченістю ресурсами, а й за рівнем і типом господарського та соціального освоєння;

— галузева і, особливо, територіальна структури господарства регіонів досить інерційні, для їх трансформації необхідний тривалий час і масштабні інвестиції;

— різноманітні фактори впливають на підприємництво не по окремо, а в комплексі: стримуючий вплив на підприємництво одних факторів може компенсуватися дією інших.

Слід зазначити, що інвестиційна привабливість значної частини регіонів України має середній або нижче середнього показники. Це говорить про тяжкий стан в інвестиційній сфері, а значна різниця в показниках відображає їх велику територіальну диференціацію. Звідси виходить, що інвестиційно-інноваційна політика держави для різних регіонів також має бути диференційованою. У першу чергу, вона має сприяти зменшенню розривів у рівнях розвитку

продуктивних сил регіонів, створенню більш сприятливих умов для соціально-економічних перетворень. Крім того, підтримка наукових досліджень і розробок також є складовою державної інвестиційно-інноваційної політики. З одного боку, держава має забезпечувати свободу наукового пошуку, з іншого, державні структури орієнтують сферу науково-технічних розробок на виробництво продукції та послуг, які можуть бути придатними для практичного використання, комерціалізації. При цьому держава сприяє раціональному розміщенню науково-технічного та інноваційного потенціалів. У країнах, де впроваджується активна інвестиційно-інноваційна політика, центральні державні структури спрямовують зусилля на вирівнювання умов розповсюдження інновацій по території країни, а місцева влада покликана сприяти найбільш повній реалізації інноваційних ресурсів регіонів шляхом різного роду регіональних преференцій (податкових пільг та ін.), морального заохочення інноваторів, забезпечення їхнього соціального захисту тощо. В той же час держава в рамках обраної загальноекономічної та інноваційного стратегії стимулює міжнародний трансферт нововведень.

За умови обмеженості ресурсів, які суспільство і держава можуть виділити на розвиток науки, техніки та інновацій, виникає проблема визначення державних пріоритетів у цій галузі. Пріоритетні напрямки розвитку науки та техніки — тематичні області науки і техніки, які мають першочергове значення для досягнення поточних і перспективних цілей соціально-економічного та науково-технічного розвитку. Вони формуються під впливом, перш за все, національних соціально-економічних пріоритетів, політичних, екологічних та інших факторів.

Висновки. До числа найважливіших пріоритетних напрямків розвитку науки та техніки в Україні слід віднести нові виробничі технології, нові матеріали та хімічні продукти, інформаційні технології та електроніку, транспорт, енергетику, екологію та раціональне природокористування. Їх реалізація пов’язана з формуванням і здійсненням державних і регіональних науково-технічних програм, програм державних наукових центрів.

Практичними формами реалізації державних пріоритетів в інноваційній сфері є цільові державні науково-дослідні інститути, лабораторії, центри, державні замовлення на проведення відповідних науково-дослідних робіт, бюджетне фінансування розповсюдження нововведень, датування виробництва та споживання інноваційної продукції та послуг.

Суттєвим елементом прямої підтримки інноваційних процесів — формування державної інноваційної інфраструктури. Держава може створювати мережу центрів розповсюдження нововведень і консультаційних центрів, що надають ділові послуги інноваторам, наприклад, у формуванні ринку інновацій (інформація в державних виданнях, виставки, біржі, ярмарки та ін.). Державні органи мають здійснювати моніторинг і прогнозування інноваційних процесів в країні та за кордоном, а також пошук ефективних передових технологій для широкого запровадження. Практично такі заходи також можуть бути реалізованими через створення регіональних центрів інноваційного розвитку, технопарків, бізнес-інкубаторів, територіальних кластерів, інноваційно-технологічних центрів тощо.

Література

1. Економічне зростання в Україні: регіональний вимір / Л. О. П'яткова. — Черкаси, 2004.
2. Соціально-економічні проблеми розвитку регіонів: методологія і практика / Данилишин Б. М., Чернюк Л. Г., Фащевський М. І. — Черкаси: ЧДТУ, 2006. — 315 с.
3. *Стеченко Д. М.* Розміщення продуктивних сил і регіоналістика: Навч. посіб. — К.: Вікар, 2001. — 377 с.
4. Трансформація структури господарства України: регіональний аспект. — К.: Міленіум, 2003. — 404 с.

Статтю подано до редакції 29.03.12 р.

УДК: 004.08

Н. О. Іванченко, канд. екон. наук,
доцент кафедри економічної кібернетики,
Національний авіаційний університет, Україна

ФОРМАЛІЗАЦІЯ ПОТЕНЦІАЛІВ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВА

АНОТАЦІЯ. Запропоновано і застосовано онтологічний підхід для формалізації потенціалів економічної безпеки підприємства, на основі класу онтологічних моделей побудовано описи бізнес-архітектури і бізнес-середовища організації, процедури формування стратегії, здійснена їх інструментальна реалізація на мовах онтологій.

© Є. Б. Ніколаєв, 2012

КЛЮЧОВІ СЛОВА: онтологічний підхід, економічна безпека підприємства, бізнес-архітектура, бізнес-середовище.

АННОТАЦИЯ. В статье предложено и применено онтологический подход для формализации потенциалов экономической безопасности предприятия, на основе класса онтологических моделей построенны описания архитектуры бизнеса и бизнес-среды организации, процедуры формирования стратегии, осуществлена их инструментальная реализация на языках онтологий.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: онтологический подход, экономическая безопасность предприятия, бизнес-архитектура, бизнес-среда.

ANNOTATION. In the article it is offered and applied ontological approach during formalization of base categories of economic safety of enterprise, on the basis of class of ontological models the built descriptions of business architecture and business-environment of organization, procedures of forming of strategy, their instrumental realization is carried out in languages of ontology.

KEYWORDS: ontological approach, economic safety of enterprise, business-architecture, business-environment.

Постановка проблеми. Система економічної безпеки підприємства (СЕБП) спирається на концептуальне представлення як функціонуючої моделі бізнесу. Вважається, що стабільне бізнес-середовище для підприємства перестало існувати. Ці зміни часто пов'язані з реінжинирінгом бізнес-процесів і постійною перебудовою СЕБП.

Одним з найважливіших підсумків останніх років у області стратегії використання і проектування систем рівня підприємства стало виділення архітектурного підходу як необхідного і пріоритетного.

Основним стандартом у області архітектури підприємства з'явилася модель Джона Захмана, який представив архітектуру у вигляді матриці, в якій основні аспекти або точки зору представлені як осі, по яких учасники процесу проектування розглядають одні і ті ж категорії інформації на різних рівнях абстракції і деталізації. Архітектура підприємства включає опис місії, стратегії і завдань підприємства, його архітектури бізнесу, системну архітектуру (IT-архітектура) і представлення всіх допоміжних технологій упродовж всього життєвого циклу підприємства. Концепція архітектури підприємства є способом об'єднання і синхронізації функціональних і бізнес-потреб підприємства з можливостями СЕБП в умовах їх зростаючої складності.

Аналіз останніх публікацій. Проблематикою функціонування СЕБП займались Е. Олейніков [1], В. Домарев [2], В. Гєєц, Н. Кизім [3], В. Ярочкін [4]. Проведений аналіз досліджень показав, що формально описаної повнофункціональної методики розробки СЕБП, яка б забезпечувала комплексний підхід впровадження, для підприємства не існує.

Ціль статті. Запропонувати і застосувати онтологічний підхід для формалізації потенціалів СЕБП, на основі класу онтологічних моделей.

Виклад основного матеріалу. В статті пропонується розглядати отологію як модель детальної формалізації потенціалів СЕБП за допомогою концептуальної схеми, яка включає словник понять, відношень і функцій. По рівню узагальнення онтології діляться на мета-онтології, що описують найбільш загальні поняття; онтології предметної області, в яких уточнюються поняття мета-онтологій; і прикладні онтології, що описують концептуальну модель конкретного завдання.

У даний час онтології стають усе більш поширеними і знаходять застосування у області семантичного WEB, управління знаннями і експертних системах. З'являється цілий ряд мов онтологій, адаптованих під різні сфери застосування онтологій. Однією з перспективних областей застосування онтологій є моделювання і проектування СЕБП. Онтологічні моделі вирішують проблему концептуалізації предметних областей підприємства на верхніх рівнях архітектури і представлення взаємозв'язаних моделей підприємства в єдиній системі.

Застосування онтологічного підходу до моделювання архітектури СЕБП при формалізації потенціалів представлено наступними перевагами:

- така модель універсальна і здатна описати різні аспекти архітектури СЕБП — від системи стратегій і цілей до організаційної структури і системи бізнес-процесів;
- модель застосовна на різних рівнях деталізації — від верхнього рівня опису базових категорій менеджменту, до рівня проектування аналітичних додатків;
- модель легко адаптується, при цьому глибина опрацьовування окремих аспектів визначається практичною необхідністю і не регламентована методологією.

Окремі аспекти архітектури підприємства можуть бути описані на інших мовах моделювання, з використанням понять, введених в онтологічній моделі СЕБП.

Комплекс онтологічних моделей потенціалів дозволяють вибудовувати взаємозв'язки сервісів і додатків на різних рівнях архітектури, за рахунок візуалізації спрощує сприйняття і роботу зі складними архітектурними схемами з великою кількістю об'єктів у взаємозв'язаних вимірюваннях узагальнення і агрегації та деталізації на різних концептуальних рівнях представлення підприємства.

Модель інтегрує поняття різних аспектів архітектури підприємства і систематизує понятійний апарат. Онтологічна модель доступна для розуміння і коректування як архітекторам бізнесу, так і фахівцям з проектування СЕБП і пропонує вербальне представлення багатьох категорій.

Процес створення онтологій включає розробку комплексу моделей різного рівня узагальнення, починаючи з мета-онтології, що деталізується за допомогою моделей предметної області і прикладних онтологій. Узагальнена онтологічна модель архітектури СЕБП на основі мета-онтології представлена у вигляді семантичної мережі онтологій, прикладних онтологій і інших онтологічних моделей процедур, додатків і моделей процесів (на мовах організаційного моделювання) бізнесу і служить основою для інтеграції різнорідних уявлень у СЕБП.

Мета-онтологія використовується як інструмент інтеграції різних моделей потенціалів СЕБП і найбільш загального його опису. В основу формування комплексу онтологічних моделей покладена рамкова схема архітектури підприємства. Мета-онтологія — це єдина онтологія концептуалізації СЕБП. Вона відповідає основним осям архітектурних аспектів підприємства і СЕБП. Концептуальні представлення економічної безпеки включають: моделі бізнесу і середовища бізнесу, що відповідають трьом верхнім рівням рамкової схеми архітектури підприємства з деталізацією основних архітектурних блоків; а також технологічну модель, що відповідає нижнім рівням рамкової схеми архітектури підприємства що агрегує основні архітектурні блоки і елементи цього рівня архітектури.

Мета-онтологія базується на представленні архітектури як фіксованого концептуального опису бізнесу, абстракції, що відображає багатовимірне уявлення про організацію СЕБП. Відповідно до даного підходу, була визначена архітектура і представлена класами-потенціалами онтологічної моделі у вигляді сукупності підсистем: фінансової, правової, техніко-технологічної, кадрової,

силової та ін., операційної моделі, бізнес архітектури і інформаційної архітектури, відстежується визначальний вплив стратегії розвитку підприємства на стратегію економічної безпеки і інфраструктуру підприємства. Модель описує вказані підсистеми за допомогою деталізації класів-потенціалів і описує взаємозв'язок. У моделі відображена система показників ефективності на всіх рівнях управління, і фактори, що впливають на показники.

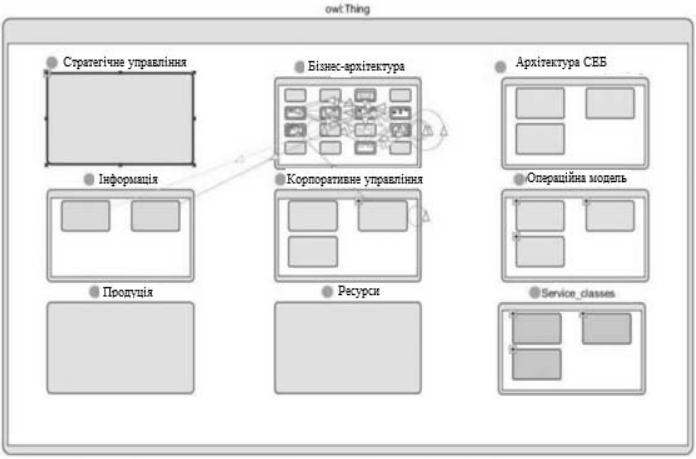


Рис. 1. Діаграма структури та взаємозв'язків класу «Бізнес-архітектура»

Мета-онтологія СЕБП служить навігатором по семантичній мережі онтологій і є інструментом наскрізного сервісного проектування. Наскрізне сервісне проектування припускає відображення сервісів бізнесу в прикладні сервіси СЕБП, з подальшим відображенням прикладних сервісів у базові сервіси. При цьому онтологічна модель може бути використана як менеджментом, для деталізації понять стратегії, цілей, процесів; так і керівниками служб з економічної безпеки — модель фактично надає початкові дані для проектування функціонала (сервісів) системи, її архітектурних взаємодії сервісів на різних рівнях архітектури.

Застосовність онтологій при розробці корпоративних систем економічної безпеки має широкі перспективи для реалізації інформаційних процесів різної природи в інформаційній інфраструктурі підприємства. У контексті застосовності такого роду моде-

лей для паралельних обчислень можна відзначити можливість створення онтології на рівні додатків з метою розпаралелювання обчислень. В основі аналізу розпаралелюваності алгоритмів лежить дослідження залежностей за даними між операціями. Сукупність усіх залежностей за даними є орієнтований граф без циклів, у якому вершини — операції, а ребра — залежності. Описавши взаємозалежність операцій за допомогою онтологій можна одержувати граф, для реалізації паралельних обчислень, визначення кортежів і кількості тактів.

Інструментальна реалізація системи моделей була виконана за допомогою інструменту інженерії онтологій Protege на мові OWL. Інструментальна реалізація дозволила використовувати розширення інструменту, призначена для візуалізації онтологій. У результаті одержані класи-потенціали діаграм розроблених онтологій, які можуть бути використані для наочної демонстрації складових СЕБП. На рис. 2 представлено клас, фінансовий потенціал СЕБП.

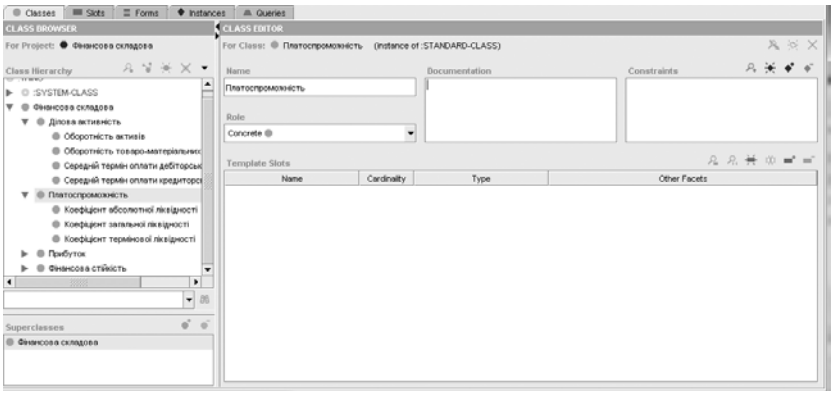


Рис. 2. Фінансовий потенціал системи економічної безпеки підприємства

Висновки. Розроблений комплекс онтологічних моделей може застосовуватися при наскрізному сервісно-орієнтованому проектуванні інтегрованих систем економічної безпеки підприємства і систем підтримки ухвалення рішень на основі архітектурного підходу для цілей формалізації потенціалів підприємства і служить формою взаємодії менеджменту фахівців з безпеки в процесі розвитку підприємства і його системи захисту.

Література

1. *Олейников Е. А.* Экономическая и национальная безопасность: [Текст]: учебник для вузов / Е. А. Олейников // Экзамен. — 2005. — 768 с.

2. *Домарев В. В.* Безопасность информационных технологий. Методология создания систем защиты: [Текст] / В. В. Домарев. — К.: ООО «ТИД «ДС», 2001. — 688 с.

3. *Геєць В. М.* Моделювання економічної безпеки: держава, регіон, підприємство: [Текст]: монография / В. М. Геєць, М. О. Кизим, Т. С. Клебанова, О. І. Черняк. — Х., 2006. — 240 с.

4. *Ярочкин В. И.* Система безопасности фирмы: [Текст] / В. И. Ярочкин. — М., 1997. — 185 с.

5. *Норенков И. П.* Интеллектуальные технлогии на основе онтологий // Информационные технологии. — 2010. — №1. — С. 13—23.

Статтю подано до редакції 01.04.12 р.

УДК 658.5: 005.33

І. В. Процюк, аспірант
кафедри менеджменту,
ДВНЗ «Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана»

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗШИРЕННЯ ВИКОРИСТАННЯ СИНЕРГЕТИЧНОГО ПІДХОДУ В АНТИКРИЗОВОМУ УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВАМИ

АНОТАЦІЯ: Стаття присвячена питанням необхідності застосування теорії самоорганізації при роботі системи антикризового менеджменту організацій у сучасних динамічних умовах.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: антикризове управління, здатність до виживання, синергетика, теорія самоорганізації.

АННОТАЦИЯ: Статья посвящена вопросам необходимости применения теории самоорганизации при работе системы антикризисного менеджмента организаций в современных динамичных условиях.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: антикризисное управление, способность к выживанию, синергетика, теория самоорганизации.

© І. В. Процюк, 2012

ANNOTATION: Article is devoted to the necessity to apply for the theory of synergy while working of crisis management at organizations in modern dynamic environment.

KEY WORDS: crisis management, the ability to survive, synergetics, the theory of self-organization.

Актуальність теми. Останні десятиріччя характеризуються загостренням політичної та макроекономічної нестабільності навіть у розвинених країнах з традиційно стабільною економікою, що значно ускладнило умови функціонування підприємств. Зроблені з використанням традиційних математичних моделей прогнозів щодо стабільного стану функціонування провідних світових економік та ринків не справдилися, довели свою неефективність під час розгортання кризової ситуації через те, що згадані моделі ігнорували вплив значної частини факторів зовнішнього середовища. Математична точність даних моделей, за словами Н. Клімонтовича та В. Силова була лише «контролем ілюзій» [3, с. 12], й не надавала керівним органам управління корпорацій належний масив інформації щодо можливих сценаріїв розвитку подій, щоб забезпечити успішну адаптацію організацій до швидко та хаотично змінюваних умов функціонування.

Остання світова економічна криза породила сумніви в здатності методичного інструментарію сучасної економічної науки пояснювати складні нелінійні процеси в економіці і проактивно управляти ними. Криза актуалізувала проблему сприйняття економічної дійсності як сфери, в якій домінують і визначають характер розвитку не тільки нелінійність, нерівноважність, складність, незворотність, але і біфуркаційність, нестійкість, катастрофічність. У крупних корпорацій виникають помітні проблеми з прогнозуванням тенденцій у середовищі господарювання та вибором напрямків розвитку, управлінням процесами організаційного розвитку, своєчасним застосуванням проактивних, а не реактивних антикризових заходів. А отже з'явилася необхідність формування організаційно-методичних засад створення принципово нової системи управління, яка б дозволяла при настанні непередбачуваних кризо утворюючих подій формувати адекватну й проактивну антикризову реакцію. Створення такої системи можливе на основі удосконалення теоретико-методичного забезпечення сучасного наукового напрямку синергетики, або теорії самоорганізації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На сьогодні синергетика є одним з новітніх наукових напрямків, ідеї та принципи якої використовують при дослідженні різних процесів, у т.ч. управлінських. Виникнення нової синергетичної парадигми науки пов'язано із іменами І. Пригожина, І. Стенгерс, Г. Хакена [11, 13, 14]. Як показує аналіз останніх досліджень і публікацій, де започатковано розв'язання даної проблеми, великий внесок у розвиток синергетики зробили такі видатні вчені, як С. Курдюмов, Г. Малинецький [7], С. Малков [10]. Проблемами вивчення синергізму у менеджменті займалися А. Колесников [4], В. Силов [12], Т. Кулиев [6] та ін. Спроби розробити принципи управління в умовах хаотичності, у т.ч. з використанням сценарного підходу, здійснювалися Ф. Котлером та Дж. А. Касліоне [5]. Водночас, питання використання основних принципів синергетики в антикризовому управлінні підприємствами досліджені недостатньо.

Мета статті. Метою статті є пошук способів застосування теорії самоорганізації та синергетики у антикризовому управління нелінійними системами з хаотичною динамікою. Дані способи управління, які можна назвати алгоритмами упорядкування або генерації хаосу покликані підвищити ефективність і надійність функціонування організацій.

Результати дослідження. Взагалі, поняття «криза» можна визначити як природний етап у послідовності функціонування або розвитку системи. У сучасній літературі поняттям «криза на підприємстві» характеризують різні проблемні фактори в діяльності підприємства — від простих перешкод у функціонуванні через організаційні негаразди до ліквідації [7, с. 14].

Доцільно виділити основні ознаки, які притаманні процесу розгортання кризи на рівні підприємства [8, с. 22]:

1. існування кількох шляхів, через які відбувається поширення кризових явищ у межах організації;
2. дані шляхи розгортання кризи не ізольовані один від одного, між ними існують зв'язки, через які імпульси розповсюджуються та взаємно посилюються;
3. поглиблення кризи відбувається кумулятивним шляхом, швидкість наростання прояву кризи посилюється в часі;
4. у перебігу кризи виділяються окремі стадії, які супроводжуються зовнішніми сигналами (індикаторами кризового стану);

5. поява перших ознак і тривалість кризи обумовлюється не тільки внутрішніми властивостями господарської системи, але й впливом зовнішніх факторів.

Проте, можливо виділити два основних ставлення до кризових ситуацій: негативне та позитивне. При негативному ставленні до кризи увага акцентується на її руйнівному впливі на діяльність підприємства, на загрозі банкрутства, яку спричиняє криза. Позитивне ставлення ґрунтується на розумінні кризи як об'єктивного процесу, пов'язаного з розвитком системи.

Подолання кризи дає новий поштовх розвитку підприємства, сприяє переходу на принципово новий рівень організації та управління за короткий час, тобто у разі вдалого подолання кризи значно підвищується ефективність менеджменту на підприємстві, повільний еволюційний розвиток підприємства змінюється різким революційним стрибком. Але для досягнення вказаних позитивних результатів підприємство має бути готовим до подолання кризових ситуацій, а параметри кризи та тенденції її розгортання — чітко визначеними.

Фактори, які можуть призвести до кризи на підприємстві, поділяють на зовнішні, або екзогенні (які не залежать від діяльності підприємства) та ендогенні (внутрішні, які знаходяться у сфері впливу керівництва підприємства). Ми зупинимо увагу на впливу зовнішніх факторів кризи, який має здебільшого стратегічний характер. Вони зумовлюють кризу на підприємстві, якщо менеджмент неправильно або несвоєчасно реагує на них, тобто якщо відсутня або недосконало функціонує система раннього попередження та реагування, одним із завдань якої є прогнозування банкрутства.

Базуючись на особливостях функціонування організації, можуть бути сформульовані головні завдання регулятора системи (функції якого виконує орган управління) для забезпечення її життєздатності [3, с. 88]:

1. нейтралізація впливу негативних факторів зовнішнього оточення;

2. обмеження кількості факторів зовнішнього оточення, які діють негативно;

3. використання позитивних можливостей, що надаються зовнішнім оточенням (сили та кількості позитивно діючих факторів);

4. цілеспрямоване керівництво функціонуванням системи для досягнення стратегічних цілей і завдань її розвитку, стимуляції

внутрішніх сил, що протидіють негативному впливові зовнішнього оточення.

Тобто, компанії, як соціально-економічні системи, є відкритими, вони обмінюються як матеріальними, так і інформаційними потоками із зовнішнім середовищем. Без цього обміну не можемо говорити про те, що вони є життєздатними, тобто коли він порушується, це призводить до кризи в компанії. Глибина кризи залежить від характеру та тривалості цих порушень. Передбачити цей момент і є однією з найнагальніших потреб власників бізнесу та консультантів з управління. Найчастіше антикризові заходи починають вживати лише тоді, коли процес уже досить запущений.

Необхідність розробки ***антикризового механізму*** зумовлена тим, що він, крім нейтралізації кризових явищ упереджує їх виникнення та знижує ймовірність виникнення та розвитку кризи в процесі виробничо-господарської діяльності підприємства.

Можна сформулювати дати визначення поняттю антикризового управління. Це система організаційно-економічних заходів з діагностики, упередження, нейтралізації і подолання кризових явищ і їх причин виникнення в економічних системах на всіх рівнях економіки [8] Антикризове управління базується на загальних принципах і методах, які притаманні управлінським процесам: плануванню, організації, обліку, аналізу, регулюванню і координації, контролю і мотивації.

Існують три класичні варіанти управління підприємством у кризовому стані: активне антикризове управління, реактивне антикризове управління, інтерактивне антикризове управління [1, с. 26]. Для ***активного*** антикризового управління характерна початкова реакція на оперативні заходи, коли підприємство ще не підготовлено до незвичних стратегічних загроз, але замість того, щоб застосовувати послідовний ряд відповідних заходів, воно аналізує дані, обирає і здійснює комбінацію контрзаходів, яка видається оптимальною. Коли їх низька результативність стає очевидною, підприємство рішуче переходить до стратегічних заходів антикризового управління [1, с. 27].

В основі ***реактивного*** антикризового управління лежить припущення, що труднощі можна здолати звичними, хоча б і радикальними оперативними контрзаходами. Така реакція передбачає послідовне застосування певних заходів, починаючи з тих, які в минулому були ефективними [1, с. 27]. Успішні підприємства останнім часом все ширше дотримуються ***інтерактивного*** типу

управління. Тут застосовується екстраполятивне прогнозування, яке доповнюється вивченням зовнішнього середовища з метою виявлення можливих змін. Під час початкового діагностичного аналізу розглядаються можливості одночасного застосування оперативних і стратегічних заходів. Організація цього типу дає змогу реалізовувати ті чи інші заходи одночасно [1, с. 28].

Але сучасним організаціям притаманна нелінійність, яка проявляється у тому, що для системи дуже важливі навіть «слабкі» сигнали кризи. Ці слабкі сигнали дуже складно помітити, не кажучи вже про те, щоб правильно передбачити їх наслідки. Це область теорії самоорганізації входить у синергетику. Безумовно, існують і стійкі алгоритми поведінки, є взаємозв'язок між певними діями і відповідною реакцією. Але жоден з класичних лінійних підходів до антикризового управління, визначення параметрів успішності не дає жодних надійних результатів у реальних умовах. Зазначимо, що це стосується навіть економіки, де все ж можливі робочі моделі і деякі лінійні апроксимації. Ситуація ще більш ускладнюється, коли починають враховуватися соціальні взаємодії і психологічні чинники, не брати до уваги які не можна.

У відповідності до даних тенденцій, на перше місце виходить таке поняття, як потенціал виживання організації [8, с. 271]. Виживання підприємства — це стан його розвитку, який припускає своєчасність адаптації і її економічність до змін внутрішнього та зовнішнього середовища при збереженні основних законів розвитку таких, як цілеспрямованість, динамізм і керованість. У рамках сценарного прогнозування здатність підприємства до виживання (самозбереження) розглядається як наявна можливість розвитку ситуації за позитивним сценарієм.

Потрібно виділяти такі ознаки підприємства, які обумовлюють реалізацію його *здатності до виживання* [9, с. 145]:

1. Наявність впорядкованої цілісності, яка є результатом динамічної взаємодії окремих елементів підприємства як системи технічних, технологічних, економічних, організаційних, соціальних, екологічних, зовнішніх, внутрішніх, функціональних та інших факторів. Це дає можливість реалізувати найважливішу ознаку цілісності: це є більшим, ніж сума елементів, має більшу ефективність, ступінь якості.

2. Здатність до самоадаптації (стабілізації) для збереження стійкості динамічного балансу як у межах самої системи, так і у взаємодії із зовнішнім середовищем.

3. Здатність до самоорганізації, а саме вміння перетворювати внутрішні обмеження; досягати нових, більш сталих станів, що залишаються стійкими до впливів зовнішнього середовища. Здатність до самоорганізації дає змогу реалізувати можливості еволюції у більш життєздатні (стійкі) системи.

4. Здатність до протидії зростанню ентропії в розвитку системи, проявом якої є збільшення ролі випадковості, зменшення можливості впорядкованості, самостабілізації, самоорганізації, які виникають у процесі життєдіяльності системи, особливо при розширені меж її діяльності.

5. Здатність до інновацій (змін). У процесі розвитку будь-якої системи діє основний закон зниження віддачі, ефективності будь-якого економічного явища. Його проявом є зниження ефективності використання капіталу, виробничих фондів, зниження прибутків тощо. Життєздатність системи обумовлюється її здатністю отримувати додаткову «енергію» із зовнішнього середовища, яка відтягує наступ ентропії, змінює систему. Це може бути реорганізація її економічної структури, залучення додаткового капіталу, нових учасників, здійснення модернізації обладнання, зміна технологій, організаційна перебудова тощо.

Дані ознаки є категоріями науки синергетики, або іншими словами теорії самоорганізації системи. Термін синергетика (в перекладі з грецького — теорія спільної дії) ввів один з творців цього підходу німецький теоретик Герман Хакен, що займався фізикою лазерів. Він вклав у цей термін два значення. З одного боку, це підхід, який розглядає виникнення нових властивостей, якостей, стратегій в складних системах, елементи яких такими не володіють. З іншого боку, це підхід, розвиток якого вимагає спільної творчої активності управлінців. Г. Хакен виявив, що найпростіші нелінійні моделі багатьох складних процесів в різних областях науки (включаючи гуманітарні) є однаковими [2, с. 38], отже для опису процесів самоорганізації підприємств в умовах розгортання кризових явищ, можна використовувати універсальні методи їх математичного опису, алгоритми прогнозу їх поведінки, методи управління. Все це дає новий, вищий рівень розуміння багатьох процесів у нашому складному нелінійному світі, можливість побачити в різноманітті єдність, а також інструменти, що дозволяють серед безлічі змінних, параметрів, факторів виділити головне.

Таким чином, до синергетичних відносяться системи, які:

А. знаходяться в станах далеких від рівноваги і не піддаються управлінню за допомогою негативного зворотного зв'язку;

Б. системи, що знаходяться у незворотному розвитку або деградації (самоорганізуються, саморозвиваються, що руйнуються), а так само такі явища, як «криза», «депресія», «рецесія» і т. д.;

В. системи, в яких виявляються нелінійні ефекти, режими функціонування, які описуються як турбулентні і режими з загостренням.

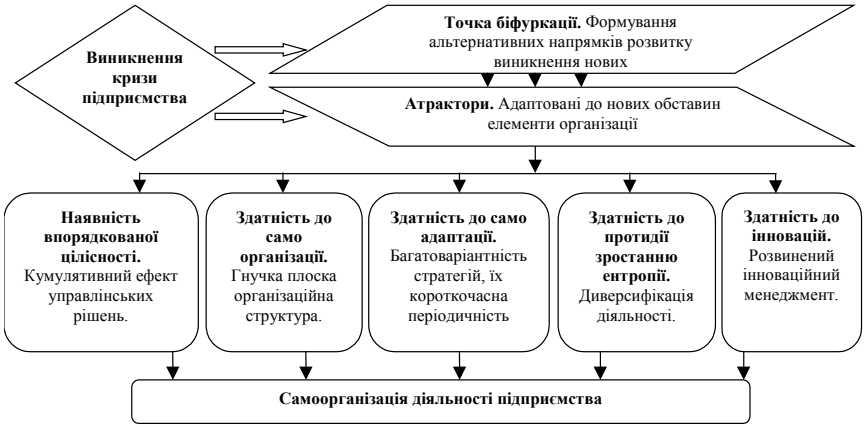


Рис. 1. Схема самоорганізації підприємства

Завдання синергетики полягає саме у вивченні кризових моментів, різних режимів виникнення хаосу. У менеджменті хаос асоціюється з втратою управління і, відповідно, катастрофою. Найчастіше причиною краху багатьох підприємств стає відсутність розуміння того, що відбувається і викликана цим паніка. Синергетика класифікує різні види хаосу, даючи розуміння того, що сама нелінійність розвитку призводить до появи криз. Це не помилка, якої можна і треба уникнути, а закономірність розвитку складних систем. Чим складніше система, тим частіше відбуваються посилення хаотичних процесів. Але вони мають не лише деструктивний характер, адже хаос у

складних системах природи і соціуму виконує ряд важливих функцій. Саме хаос дозволяє системі адаптуватися до мінливих умов навколишнього середовища, це важливий фактор процесів самоорганізації та самоврядування, що дозволяє узгодити внутрішні процеси організації, зберігаючи тим самим її цілісність. Схему застосування ефекту самоорганізації на підприємстві зображено на рис. 1.

Синергетичний менеджмент можна розглядати як основу стратегій організаційних, управлінських та інноваційних проривів. Наприклад, для завдань інноваційного розвитку в умовах глобалізації знайшли застосування положення синергетичного бенчмаркінга, що обґрунтовує підхід до цілевстановлення великих проектів на основі системно-синергетичного підходу. Проявом застосування синергетики при антикризового управлінні організацією є використання синергетичного контролінгу та синергетичного реінжинірингу.

Висновки та перспективи подальших досліджень. У статті проведено дослідження та виявлені основні недоліки сучасних методів антикризового управління на макрорівні; уточнено залежність організацій від факторів зовнішнього середовища; досліджено зв’язок синергетичного підходу та розвитком організації; визначено можливість застосування синергетичного підходу при антикризовому управлінні підприємством. Таким чином, здатність підприємства до самоорганізації під впливом зовнішніх і внутрішніх чинників є інструментом антикризового управління, що дасть можливість вчасно готувати варіанти раціональних управлінських рішень і дозволить вийти на якісно новий рівень менеджменту. Через використання наявного потенціалу підприємства стає можливим проактивно реагувати на зміни і прогнозувати діяльність підприємства.

Перспективними напрямками подальших наукових розробок у цій сфері вважаємо є пошук інструментів управління, що дозволять підприємству створити умови самоорганізації при настанні кризового стану. Також перспективними є методи дослідження сценаріїв настання даних кризових явищ для підготовки превентивних дій. Дослідженню підлягає практичне застосування даної методики для підприємств конкретної галузі, для апробації теоретичних напрацювань.

Література

1. *Акофф Р. Л.* Идеализированное проектирование: как предотвратить завтрашний кризис сегодня. Создание будущего организации / Акофф Р. Л., Магидсон Д., Эддисон Г. Д.; пер. с англ. Ф. П. Тарасенко. — Днепропетровск: Баланс Бизнес Букс, 2007. — XLIII. — 265 с.

2. *Белопольский Н. Г.* Энвироника — наука о развитии и совершенствовании общества и мира: монография. / Белопольский Н.Г. — Д.: Институт экономики промышленности НАН Украины, 1997. — 330 с.

3. *Климонтович Н. Ю.* Без формул о синергетике / Ю. Л. Климонтович. — Минск: Вышейшая школа, 1986. — 223 с.

4. *Колесников А. А.* Синергетическая теория управления / Колесников А. А. — М.: Энергоатомиздат, 1994. — 343 с.

5. *Котлер Ф.* Хаотика: управління та маркетинг в епоху турбулентності / Ф. Котлер, Дж. А. Касліоне; [пер. з англ. / під ред. Т. В. Співаковської, С. В. Співаковського]. — К. : Хімджест, ПЛАСКЕ, 2009. — 208 с.

6. *Кулиев Т.* Экономическая синергетика / Тофик Кулиев, Шафа Кулиева. — Баку, 2009. — 228 с.

7. *Курдюмов С.П.* Синергетика — теория самоорганизации. Идеи, методы, перспективы / Курдюмов С. П., Малинецкий Г. Г. — Математика. Кибернетика. — М.: Знание, 1983. — № 2. — 64 с.

8. *Лігоненко Л. О.* Антикризове управління підприємством: Навч. посіб. / Лігоненко Л. О., Тарасюк М. В., Хіленко О. О. — Київський національний торговельно-економічний ун-т. — К. : КНТЕУ, 2005. — 377 с.

9. *Лігоненко Л. О.* Антикризове управління підприємством: теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій / Лігоненко Л. О. — Київський національний торговельно-економічний ун-т. — К., 2001. — 580 с.

10. *Малков С. Ю.* Применение методов синергетики к анализу социальных систем / С. Ю. Малков // Стратегическая стабильность. — 1997. — № 1. — С. 51—57.

11. *Пригожин И.* Порядок из хаоса: Новый диалог человека с природой: Пер. с англ. / Пригожин И., Стенгерс И.; Общ. ред. В. И. Аршинова, Ю. Л. Климонтовича и Ю. В. Сачкова. — М.: Прогресс, 1986. — 432 с.

12. *Силов В. Б.* Принятие стратегических решений в нечеткой обстановке / Силов В. Б. — М.: ИНПРО-РЭС, 1995. — 228 с.

13. *Хакен Г.* Синергетика / Хакен Г. — М.: Мир, 1980. — 404 с.

14. *Хакен Г.* Информация и самоорганизация. / Хакен Г. — М.: Мир, 1991. — 480 с.

Статтю подано до редакції 20.03.12 р.

УДК 31 :[338.45:669]

Я. В. Федько, асистент
кафедри економічної теорії та прикладної статистики,
ДЗ «Луганський національний університет ім. Тараса Шевченка»

ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ МЕТАЛУРГІЙНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ ЯК ОБ'ЄКТ СТАТИСТИЧНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ

АНОТАЦІЯ. Проведено статистичний аналіз діяльності підприємств металургійної галузі. Розглянуто відповідну інформаційну базу, що забезпечує цей статистичний аналіз. Проілюстровано структуру промисловості Луганщини за показниками обсягу реалізованої продукції та визначено в ній роль і місце металургії.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: металургійні підприємства, інформаційна база, статистична звітність, структура промисловості.

АННОТАЦИЯ. В статье проведён статистический анализ деятельности предприятий металлургической отрасли. Рассмотрена соответствующая информационная база, которая обеспечивает этот статистический анализ. Проиллюстрирована структура промышленности Луганщины по показателям объема реализованной продукции и определенно в ней роль и место металлургии.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: металлургические предприятия, информационная база, статистическая отчетность, структура промышленности.

ANNOTATION. The statistical analysis of activity of enterprises of metallurgical industry is conducted in the article. A corresponding informative base which provides this statistical analysis is considered. The structure of industry of Luganshina is illustrated on the indexes of volume of the realized products and certainly in her role and place of metallurgy.

KEYWORDS: metallurgical enterprises, informative base, statistical accounting, structure of industry.

Об'єктивні економічні закони і досвід промислово розвинених країн свідчать про те, що обов'язковою умовою економічного розвитку, головним стратегічним завданням має бути створення комплексу базових галузей промисловості, який є також основою економічної незалежності країни.

В 1990 р. частка металургії в загальному обсязі промислового виробництва країни склала 11 %, але в 1995 р., при загальному зниженні об'єму ВВП до 45 %, вона підвищилася до 21,8 %, у 2000 р. — до 27,4 %, тобто виросла у 2,5 разу, а в 2007 р. досягла

© Я. В. Федько, 2012

32 %. При цьому діяльність металургійних підприємств забезпечувала до 40 % валютних надходжень до країни [1].

Аналіз існуючої ситуації свідчить про те, що наша металургія в науково-технологічному відношенні на 20—25 років відстає від індустріально розвинених країн. Це відставання виправдовувалося браком капітальних вкладень, які витрачалися на будівництво агрегатів, що працюють за застарілими технологіями. Крім того, така ситуація пояснювалася наявністю грубих помилок керівників галузі та плануючих органів, а в післяреформений період — приватизацією майже всіх підприємств галузі.

Сьогодні до базового комплексу економіки України належать:

— паливно-енергетичний комплекс (ПЕК), що складається з підприємств, що видобувають енергоносії, і підприємств, що виробляють енергію;

— чорна металургія — основний виробник головного масового конструкційного матеріалу — сталі;

— галузі базового машинобудування конструкційного матеріалу — сталі;

— галузі базового машинобудування.

Металургійна галузь має виробничі потужності, які ще в кінці 80-х років забезпечували виробництво до 55 млн т сталі, але у теперішній час використовуються не у повному обсязі. Найважливішою перевагою чорної металургії є конкурентоспроможність нашої металопродукції на зовнішніх ринках, що в період економічної кризи мало вирішальне значення. Зазначимо, що в Україні створено розвинену систему науково-дослідницьких і проектно-конструкторських організацій, що мають великий досвід розробки і реалізації нової технології та будівництва нових підприємств. Важливою в соціально-економічному відношенні є те, що багато підприємств гірничо-металургійного комплексу є градоутворювальними і основою життя крупних міст і цілих районів країни. Крім того, обсяг металургійної продукції складає 40 % ВВП України. Ці особливості, переваги чорної металургії як економічно незалежної галузі промисловості і всієї економіки країни було доведено в період економічної кризи.

Сьогодні на етапі виходу економіки країни з кризи особливо важливо звернути увагу на ефективність управління підприємств металургійної галузі. Ефективність управління, значною мірою залежить від повноти, обґрунтованості й достовірності всієї інформації щодо господарських процесів. Основним джерелом іс-

нуючого інформаційно-аналітичного забезпечення є данні статистичної звітності. Тому наразі **актуальним** є формування інформаційної бази, яка враховує результати проведеного комплексного статистичного аналізу функціонування металургійної промисловості.

Проблеми дослідження металургійної промисловості досліджували Башков Е О, Пономаренко Д. В., Афонин В. Г., Нестеров П. Г., Васєчко О. О., Герасименко В. С., Матковський С. О., Гринькевич О. С., Сорочак О. З, Крамченко Л. І., Пугачова М. В., Прокопович-Павлюк І. В. [2—4]. Однак слід зазначити, що надалі залишаються не вирішеними питання формування надійного інформаційно-аналітичного забезпечення статистичного аналізу діяльності підприємств металургійної галузі, вдосконалення теоретичних і методичних підходів до формування системи показників їх функціонування.

Метою дослідження є проведення статистичного аналізу діяльності підприємств металургійної галузі.

За статистичною класифікацією видів економічної діяльності (КВЕД 2012), металургійну промисловість віднесено до секції D «Переробна промисловість», підсекції DJ «Металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів«, яка містить 7 складових елементів (табл. 1).

Розглянемо інформаційну базу, що забезпечує статистичний аналіз функціонування підприємств металургійної промисловості.

Переважну більшість зведених економічних показників діяльності металургійних підприємств сучасна вітчизняна статистика одержує зі статистичної звітності. Ведення звітності має для кожного підприємства, в т. ч. для підприємства металургійної промисловості, має обов’язковий характер і передбачає періодичне або одноразове подання органам державної статистики заповнених статистичних формулярів встановленого зразка за певною тематикою. Повний перелік усіх форм статистичної звітності в Україні щорічно переглядається (втрачають чинність одні форми, запроваджуються інші). Протягом останніх років кількість державних статистичних звітів поступово скорочується. Так у 2008 р обов’язковими були 409 форм звітності, у 2009 р. — 198, у 2010 р. — 185, у 2011 р. — 178. Щодо промислових підприємств, то протягом останніх чотирьох років скорочення відбулося тільки з 21 до 20 одиниць.

Таблиця 1

СТРУКТУРА ПІДСЕКЦІЇ «МЕТАЛУРГІЙНЕ ВИРОБНИЦТВО ТА ВИРОБНИЦТВО ГОТОВИХ МЕТАЛЕВИХ ВИРОБІВ»

Секція D : Переробна промисловість
Підсекція DJ: Металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів
27.1 Виробництво чавуну, сталі та феросплавів
27.2 Виробництво труб
27.3 Інші види первинного оброблення сталі
27.4 Виробництво кольорових металів
27.5 Лиття металів
28.1 Виробництво будівельних металевих конструкцій та виробів
28.2 Виробництво металевих резервуарів, радіаторів та котлів центрального опалення
28.3 Виробництво парових котлів
28.4 Кування, пресування, штампування, профілювання; порошкова металургія
28.5 Оброблення металів
28.6 Виробництво ножових виробів, інструментів та залізних виробів
28.7 Виробництво інших готових металевих виробів

Джерело: [5].

Аналіз існуючої статистичної звітності дає можливість спостерігати діяльність металургійних підприємств у динаміці за основними показниками їх функціонування, а також сформувати комплекс заходів щодо покращення досягнутих результатів [6, с. 55—57].

Розглянемо інформаційну базу зі статистики металургійних підприємств. Державне статистичне спостереження металургійної промисловості здійснюється шляхом статистичного спостереження за діяльністю металургійних підприємств на основі інтегрованих уніфікованих форм статистичної звітності.

На рис. 1 наведено види статистичної звітності за різними ознаками.

Рис. 1. Види статистичної звітності підприємств

Джерело: [4].

Розглянемо види статистичної звітності підприємств за змістом даних.

Типову (міжгалузеву) статистичну звітність подають усі підприємства (у тому числі підприємства металургійної промисловості), незалежно від виду економічної діяльності та форми власності. А саме це: № 1-підприємництво (річна) та № 1-підприємництво (коротка, річна) «Звіт про основні показники діяльності підприємства»;

— М 1-ПВ (термінова, місячна) та № 1-11В (термінова, квартальна) «Звіт з праці»;

— № 11-03 (річна, поштова) «Звіт про наявність та рух основних засобів, амортизацію (знос)».

Галузева звітність відображає у відповідних первинних даних особливості певної галузі чи виду економічної діяльності підприємства. Для металургійної галузі це:

- № 1-МБ «Звіт про заготівлю та поставку брухту кольорових металів»,
- № 2-МБ «Звіт про заготівлю та поставку брухту чорних металів»,
- № 3-МБ «Звіт металургійного підприємства про використання металобрухту»,

згідно наказу Міністерства промислової політики України «Про затвердження форм державної статистичної звітності щодо операцій з металобрухтом» і Ліцензійних умов господарської діяльності із заготівлі, переробки, металургійної переробки металобрухту кольорових та чорних металів.

Звіти за зазначеними формами складають щоквартально з накопиченими підсумками (січень — березень, січень — червень, січень — вересень, січень — грудень) підприємства, установи, організації всіх форм власності, які здійснюють металургійну переробку металобрухту кольорових і чорних металів і мають відповідні ліцензії.

Кожна форма статистичного звіту, як правило, доповнюється додатково розробленою інструкцією щодо її заповнення. В інструкціях зазначаються правила заповнення окремих граф звіту, а також подаються роз'яснення щодо складу показників звітності, їх оцінки. Досить часто такі правила наводять у кінці статистичного формуляра, але якщо форма звітності містить багато розділів, то відповідні інструкції розробляють, затверджують і видають окремо. Такі інструкції допомагають особі, відповідальній на підприємстві за складання та подання статистичної звітності, заповнити її правильно та своєчасно, з дотриманням уніфікованого методичного підходу до порядку розрахунку відповідних показників.

Перейдемо до аналізу даних, які відображають діяльність підприємств досліджуваної галузі у Луганській області. Область займає провідне місце в Україні за різними видам промислової діяльності: видобутку кам'яного вугілля, первинної обробки нафти, обробки металобрухту чорних і кольорових металів, випуску нафтопродуктів, азотних добрив, кальцинованої соди, синтетичних смол і пластмас, скла. Промисловий потенціал області — це багатогалузевий комплекс з провідними галузями промисловості. В регіоні сформувалися три крупні промислові вузли. Спеціалізацію Луганського вузла визначають підприємства машинобудування, металообробки і легкої промисловості; Алчевско-стахановского — підприємства вугільною, металургійною і машинобудівною; Лісичансько-рубежансько-северодонецького підприємства хімічної, нафтохімічної промисловості.

Розглянемо структуру промисловості Луганщини. На рис. 2—4 представлено структуру промисловості Луганщини за показниками обсягу реалізованої продукції за 2004, 2008 і 2010 рр. Представлені

на рисунках діаграми дають змогу наглядно висвітлити структуру та динаміку розвитку промисловості регіону у докризовий період (2004 рік) і частково у післякризовий (2008—2010 рр.).

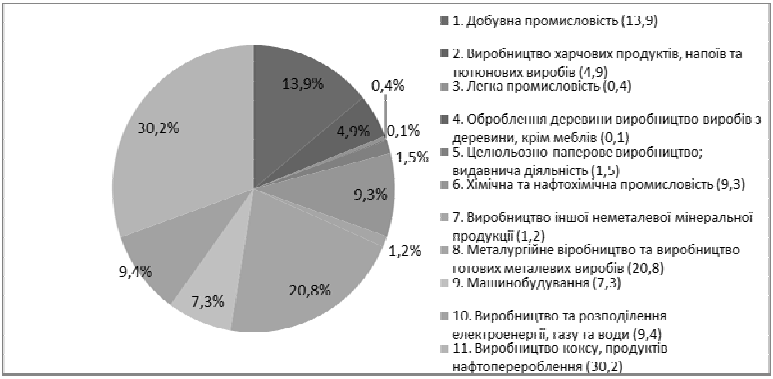


Рис. 2. Структура промисловості Луганщини за показниками обсягу реалізованої продукції 2004 р., %

Джерело : складено автором за даними [7].

Протягом 2004 року у структурі промисловості Луганщини за показниками обсягу реалізованої продукції найбільшу частку займала промисловість з виробництва коксу, продуктів нафтопереробленння (30,2 %), на другому місці металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів (20,8 %), на третьому — добувна промисловість. Її частка склала 13, 9 %.

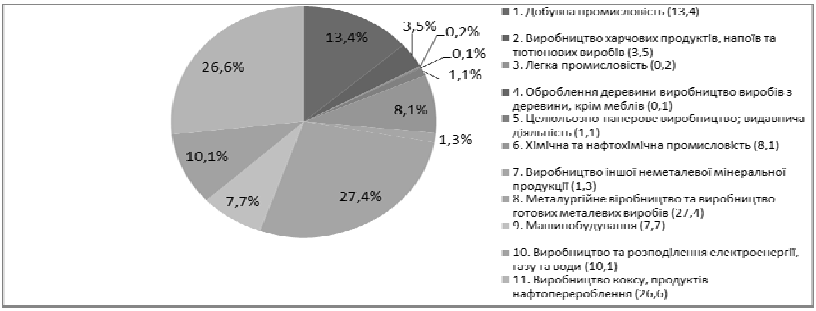


Рис. 3. Структура промисловості Луганщини за показниками обсягу реалізованої продукції 2008 р., %

Джерело : складено автором за даними [7].

У структурі промисловості Луганщини за показниками обсягу реалізованої продукції за 2008 рік найбільшу частку займала металургійна промисловість, що склала 27,4 %, на другому місці — виробництво коксу та продуктів нафтопереробленння (26,6 %), третьою залишається добувна промисловість. Її частка склала 13,4 %.

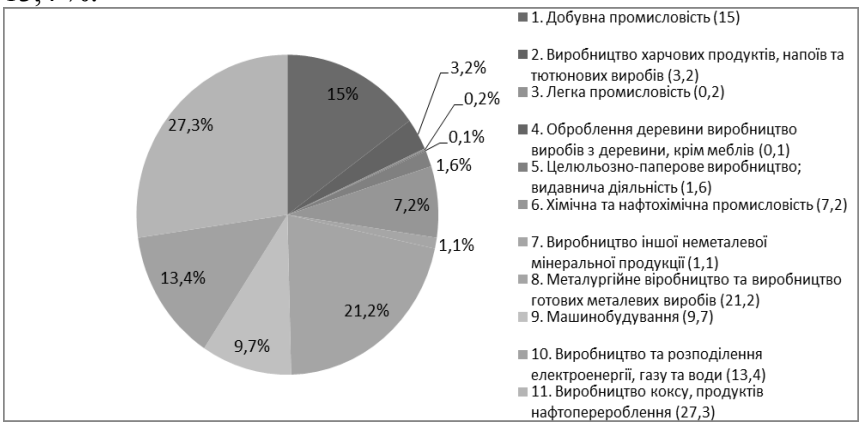


Рис. 4. Структура промисловості Луганщини за показниками обсягу реалізованої продукції 2010 р., %

Джерело : складено автором за даними [7].

У 2010 році перше місце у структурі промисловості Луганщини за показниками обсягу реалізованої продукції зайняла промисловість з виробництва коксу, її частка склала 27,7 %, на другому — металургійна промисловість (21,3 %), а на третьому — залишається добувна промисловість часткою 15 %.

Проаналізувавши структуру та динаміку промисловості області, можна зробити такі висновки:

1. У структурі промисловості Луганщини металургія займає одне з перших місць наряду з нафтопереробною та добувною промисловістю. Ці галузі характеризують спеціалізацію регіону. Їх частка у реалізованій промисловій продукції області складає близько 80 %.

2. У період 2004—2008 рр. зростала частка металургії на 7 %. Активне зростання частки металургійної промисловості у цей період пояснюється сприятливою ситуацією для розвитку металургійних підприємств.

3. У період 2008—2010 рр. у Луганській області значно скоротилася частка металургійної промисловості у структурі промисловості Луганщини за показниками обсягу реалізованої продукції на 6,2 %. Щодо інших галузей, то їх частка зросла: електроенергії — на 3,3 %, вугільної та нафтопереробної — на 0,7 %, машинобудування — на 2 %, добувної — на 1,6 %. Дещо скоротилась частка хімічної та нафтохімічної промисловості на 1 %. Отже, у 2010 році частка металургії у структурі промисловості Луганщини за показниками обсягу реалізованої продукції була на рівні 2004 року. Таке суттєве скорочення частки металургії пояснюється впливом економічної кризи (українська металургія в цілому значно скоротила виробництво та реалізацію продукції) та здорожченням енергоносіїв із Росії.

На рис. 4—5 представлено динаміку основних видів продукції металургійної галузі: чавуну, сталі та феросплавів.

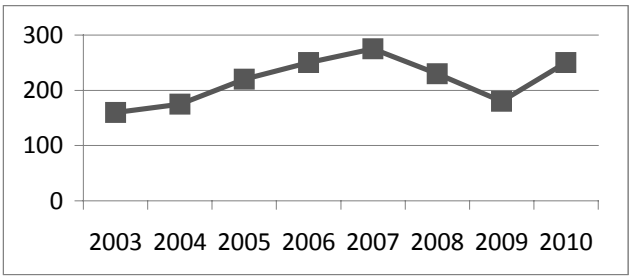


Рис. 4. Виробництво феросплавів у Луганській області за 2003—2010 рр., тис. т

Джерело: складено автором за даними [7].

Протягом 2003—2010 рр. виробництво феросплавів постійно змінювалося, зростаючи зі 155 тис. т у 2003 році до 275 тис. т у 2007 році. Період 2008—2010 рр. був відмічений зменшенням виробництва феросплавів до 250 тис. т.

У металургійному виробництві й виробництві готових металевих виробів випуск промислової продукції за січень—вересень 2011 р. збільшився на 30,4 % порівняно з минулим роком, у тому числі на підприємствах з лиття металів — у 1,5 разу, з виробництва чавуну, сталі й феросплавів — на 32,3 %, готових металевих виробів — на 27,7 %. При цьому індекс

промислової продукції у виробництві труб склав 98,4 %. За січень—вересень 2011 р. в області вироблено 2,6 млн т напівфабрикатів, отриманих безперервним литтям, 1,2 млн т готового прокату чорних металів, 297,1 тис. т сталі без напівфабрикатів, отриманих безперервним литтям, 223,8 тис. т труб великого й малого діаметрів, профілів пустотілих із чорних металів, 184,4 тис. т феросплавів.

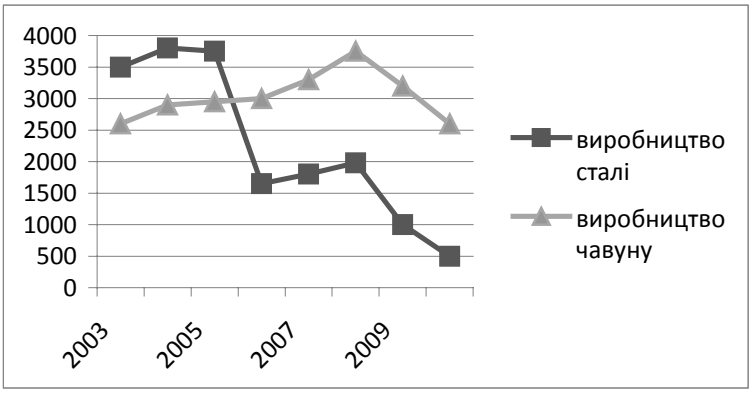


Рис. 5. Виробництво чавуну та сталі
у Луганській області за 2003—2010 рр., тис. т

Джерело : складено автором за даними [7].

У металургійній галузі Луганщини майже 95 % продукції виробляє Публічне акціонерне товариство (ПАТ) «Алчевський металургійний комбінат», ПАТ «Стахановський завод феросплавів», Лутугінський науково-виробничий валковий комбінат, ПАТ «Луганський трубний завод», товариство з обмеженою відповідальністю (ТОВ) «Метали й полімери». Крім того, перелічені товариства планують більш ніж на третину збільшити темпи зростання виробництва і виробити продукції на 15,6 млрд грн [8].

Незважаючи на труднощі в останні роки металургійні підприємства Луганщини продовжують нарощувати виробництво. Незаперечним є й той факт, що металопродукція, вироблена на підприємствах Луганщини, вважається високоякісною, конкурентоспроможною й поступово завойовує нові позиції, як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках.

Проведений статистичний аналіз діяльності металургійних підприємств свідчить про значущість чорної металургії в економіці України та обґрунтоване надання їй пріоритетної ролі на етапі побудови ринкових відносин в Україні. Тому реальною базою відновлення економіки України може бути лише металургія як галузь, що має найбільший виробничий потенціал. Пріоритетна роль і значення в рішенні цього завдання належать чорній металургії як єдиною економічно незалежною та головною експортоутворюючою галуззю нашої економіки. Чорна металургія є економічним підґрунтям подальшого розвитку Луганської області та України.

Література

1. *Ефименко Г. Г.* О неотложных задачах развития чёрной металлургии как главной базовой отрасли экономики Украины / Г. Г. Ефименко, В. П. Самарай // Металл и литьё Украины. — 2010. — № 3. — С. 3—8.

2. *Васєчко О. О.* Передумови і досвід використання адміністративної інформації в статистиці підприємств // Статистика України. — 2003. — № 3. — С. 4—9.

3. *Пономаренко Д. В*. Питання комплексного відображення інвестиційної діяльності у статистичній звітності // Статистика України. — 2005. — № 2. — С. 74—80.

4. *Пугачова М. В*. Основні методологічні засади порівняння показників кон'юнктурних обстежень промислових будівельних та торгових підприємств країн ЄС та України // Статистика України. — 2003. — № 2. — С. 19—29.

5. [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://justicon.ua/kod-kved-2010—2011.

6. *Матковський С. О., Гринькевич О. С., Сорочак О. З, Крамченко Л. І., Прокопович-Павлюк І. В*. Статистика підприємств: Навчальний посібник / За ред. С. О. Матковського. — Львів: Світ, 2007. — 440 с.

7. Офіційний сайт Головного управління статистики у Луганській області, [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://lg.ukrstat.gov.ua

8. Луганська обласна універсальна наукова бібліотека ім. М. О. Горького [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.irp.lg.ua/ukr/content.php

Статтю подано до редакції 05.04.12 р.

УДК. 167.23 : 336.764.2

С. О. Силантьєв, канд. техн. наук,
доцент кафедри менеджменту

ІГРОВІ МЕТОДИ СЦЕНАРНОГО ПРОГНОЗУВАННЯ НА ОСНОВІ РЕАЛЬНИХ ОПЦІОНІВ

Запропоновано інтегрований, багатовимірний, нелінійний підхід (модель опціонних ігор) до стратегічного планування з використанням реальних опціонів і теорії ігор на основі аналізу прогнозних сценаріїв. Модель опціонних ігор є новою парадигмою прийняття рішень, яка надає можливість оцінити конкурентні стратегії поведінки стейкхолдерів корпорації, виходячи із прогнозних сценаріїв в умовах невизначеності.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: теорія ігор, реальні опціони, прогнозний сценарій, модель опціонних ігор

Предложенный интегрированный, многомерный, нелинейный подход (модель опционных игр) к стратегическому планированию с применением реальных опционов и теории игр на основе анализа прогнозных сценариев. Модель опционных игр является новой парадигмой принятия решений, которая даёт возможность оценивать конкурентные стратегии поведения стейкхолдеров корпорации, исходя из прогнозных сценариев в условиях неопределенности.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: теория игр, реальные опционы, прогнозный сценарий, модель опционных игр

On the scenario prognosis analysis with real options the integrated, spatial, nonlinear strategic planning paradigm (option game model) was presented. Option game model is the new paradigm for stakeholder decision making, which make the ability to analyze the competitive strategies of corporation on prognosis scenarios in uncertainty conditions.

KEYWORDS: game theory, real options, binomial model, prognosis scenario, option game model

Постановка проблеми. Під гаслом «нової революційної парадигми для капіталізації компаній в умовах невизначеності у новому тисячолітті» у кінці липня 2012 року, у Лондоні відбулася чергова XVI щорічна конференція: «Оцінювання реальних опціонів для Європейської економіки». Причому теорія і практика оцінювання реальних опціонів розглядалася по широкому колу проблем: енергети-

© С. О. Силантьєв, 2012

ки, інфраструктури, наукових досліджень, інновацій, технологій, застосувань менеджменту і стратегій сталого розвитку [20].

Сценарне прогнозування виникло у 50-х роках минулого століття для вирішення двох основних практичних проблем:

— потреби у методології, що зможе охоплювати, аналізувати і робити адекватні висновки для великої групи експертів;.

— потреби у розвитку моделей для симуляції майбутнього навколишнього природного середовища з виявленням різних альтернативних наслідків з метою їх поглибленого дослідження.

Сценарії використовуються вже біля чотирьох десятиліть у провідних світових корпораціях [8], формуванні стратегічних рішень, наприклад, в організації, що складається із провідних університетів США — Центр наукових, політичних і стратегічних досліджень м. Темпе, шт. Арізона. У 1970-х роках саме сценарний аналіз допоміг нафтохімічної корпорації Royal Dutch/Shell подолати нафтову кризу [18, 19], а у 2000 році данському банку Rabobank розробити ефективну стратегію розвитку, яка підтвердила власну дієздатність у фінансову і економічну кризу та успішно досі використовується [9].

Мета статті — формулювання проблеми сценарного прогнозування з розробкою ігрових методів аналізу сценаріїв на основі реальних опціонів і оцінкою стратегій поведінки стейкхолдерів компаній.

Аналіз публікацій. Піонерами у застосуванні сценарного прогнозування були Г. Кан, Т. Ньоюланд, П. Век, Н. Коллінз, П. Шварц, А. де Геус, К. ван дер Хейден, С. Бранд, Г. Галер, Г. Девіс, Г. Джиллінгс, Д.Майкл. Перші практичні результати на корпоративному рівні, після військових застосувань, були запроваджені П. Веком у хімічній корпорації Royal Dutch/Shell, шляхом створення групи стратегічного планування з її головним завданням «думати про неймовірне» [18, 19]. Лідерами сценарного прогнозування у XX столітті виступили наступні компанії: RAND Corporation, Stanford Research Institute (SRI), California Institute of Technology, Constella Futures, IFS (Interactive Future Simulation), група компаній хімічної корпорації Royal Dutch/Shell [4, 18, 19]. П. Век, П. Шварц і Н. Коллінз — видатні практики у галузі сценарного прогнозування заснували у 1987 році глобальну бізнесову мережу (GBN). Сценарне прогнозування для вирішення проблем менеджменту просувалося завдяки дослідженням П. Шварця і його колег із GBN, практичне застосування для

розв'язання проблем корпорацій здійснювалося К. Ван дер Хейденом, Г. Рінгланд, Л. Янгом та ін. [9, 13].

Автори, на основі багатого власного досвіду, дійшли висновку про те, що, у дійсності, немає єдиного рецепту щодо створення сценарного прогнозу, але найкраща практика того часу свідчила, що повинні були виконаними наступні кроки:

1. виявлення проблем, що знаходяться поза існуючими в корпорації ментальними моделями аналізу;
2. здійснення реального оцінювання можливостей корпорації, яка повинна реалізовувати результати сценарного прогнозування;
3. адекватне оцінювання рушійних сил, а саме: соціальних, технологічних, економічних, політичних, навколишнього природного середовища;
4. визначення рангу рушійних сил у порядку їх важливості. Особливу увагу звертати на фактори, які мають ймовірнісну природу;
5. потрібно вирішити концептуальне питання про логіку створення прогнозних сценаріїв;
6. кожен прогнозний сценарій повинен бути промодельований;
7. вирішення питань про найбільш впливові фактори з оцінкою їх наслідків відносно результатів прогнозного сценарію.

Особливе значення у вирішенні проблеми сценарного прогнозування має визначення незалежних невизначеностей, які можуть бути базою для декомпозиції сценаріїв. У зв'язку з цим К. Ван дер Хейден запропонував наступні принципи для розробки сценаріїв прогнозу [8]:

— повинно бути, по меншій мірі, два сценарії. Більше, ніж 4 сценарії, у більшості випадків має велику складність у розв'язанні;
— кожен сценарій повинен бути ймовірнісним;
— сценарії повинні бути послідовними і без протиріч;
— сценарії повинні бути адекватними відносно питань, що досліджуються;
— сценарії повинні забезпечити аналіз ідеї і спроможність проникнення в її сутність, що є корисною для стратегічного прогнозування.

Сучасні методи сценарного прогнозування використовуються для створення у корпораціях наступних типів сценаріїв: прийняття рішень; нормативних; суспільного діалогу для вирішення конфліктних проблем; стратегічних; виконання зобов'язань; контролю навколишнього природного середовища; організаційного мислення; навчання лідерів тощо. В абсолютній більшості випад-

ків, різні типи прогнозних сценаріїв не доступні публічно і є *ноу-хау* для корпорацій.

Сучасна практика розробки сценаріїв прогнозування супроводжується широким застосуванням інформаційних технологій, завдяки чому з'явилися бренди для вирішення проблем аналізу сценаріїв. Наприклад, система Analytica®, виробництва компанії Lumina, спільно з Carnegie-Mellon University; система CAR®, виробництва корпорації Evolving Logic; платформи моделювання iThink™, GoldSim™, Hugin™ корпорації RAND; Future Mapping®, виробництва компанії Northeast Consulting Resources Inc.; TAIDA™ (Спостереження, Аналіз, Ідентифікація, Рішення, Дії), виробництва швецької компанії Kairos Future; Idon Scenario Thinking, виробництва шотландської компанії Idon Group; IFS (Interactive Future Simulation), виробництва меморіального інституту Battelle; INTERAX (Interactive Cross-Impact Simulation), розробленої у Каліфорнійському університеті; у Європі це SMIC (Cross Impact Systems and Matrices), основу якої було розроблено М. Годетом [7].

Виклад основного матеріалу. Зростанням непередбачуваності динаміки бізнесового середовища, що мало місце у 70-х роках, сценарне прогнозування, як науковий напрямок, отримало значний поштовх для власного розвитку саме у період між 1976 і 1978 роками, після нафтової кризи. Вже з початку 80-х років минулого століття, майже половина промислових компаній із 1000 компаній US Fortune, половина непромислових компаній із 300 компаній US Fortune і половина міжнародних компаній із Fortune Foreign 500 активно використовували сценарне прогнозування з метою обґрунтування процесів планування [11]. Нову відновлювану хвилю популярності сценарне прогнозування отримало після 1992 року, що корелювалося, за висновками А. Мартеллі, з суттєвим підвищенням невизначеності бізнесового середовища [12].

З формальної точки зору, проблема сценарного прогнозування складається із розв'язання задач на чотирьох етапах:

1. розробка або вибір моделі сценарного прогнозу, у якій встановлюється множина допустимих емпіричних співвідношень між визначеною загальною множиною змінних;

2. точного встановлення підмножини змінних, значення яких можуть бути обраними усіма стейкхолдерами корпорації у процесі прийняття рішень;

3. цільової функції корисності, від множини змінних, яка сконструйована таким чином, що більшому (меншому) її значенню відповідає кращий (гірший) результат, з точки зору корпорації;

4. методів аналізу впливу на значення цільової функції множини змінних, які обираються у процесі прийняття рішень стейкхолдерами.

Класичними методами для розробки сценаріїв прогнозування є методи наступних теорій: лінійного і нелінійного програмування; багатокрокових задач прийняття рішень; статистичного прийняття рішень; нечітких множин; нейронних мереж; стохастичних процесів; реальних опціонів; теорії ігор; еволюційної теорії ігор; стохастичних ігор; опціонних ігор [1, 2, 5, 6, 10, 14, 16, 17]. У XX-му столітті для вирішення проблем, пов'язаних з прогнозуванням, використовувалися різні оптимізаційні підходи, починаючи від наукових результатів І. Фішера, Л. Канторовича, В. Леонтьєва, Р. Беллмана та багатьох інших, нечітких множин Л. Заде, теорії ігор, яка була розроблена Дж. фон Нейманом і О. Моргенштерном, і реальних опціонів, суттєвий внесок до яких зробили С. Майерс, Р. Піндайк, А. Діхіт, Л. Трігеоргіс, Н.Кулатілака, Р. МакДональд, Д. Зігель, І. Шварц, М. Амрам, С. Маджид, Т. Коупленд, В.Антікаров, Х. Сміт. Модель опціонних ігор включає комбінацію двох дуже важливих наукових теорій — видатних досягнень XX століття в економіці рівня Нобелевських премій, які взаємно доповнюють одна одну, а саме: опціонної теорії і теорії ігор [1, 14, 16, 17].

Майбутнє корпорацій у минулому сценарного прогнозування. У власному дослідженні П. Век стверджував, що «… неспроможність бачення нової реальності, що пов'язана з застарілими припущеннями, є головною причиною стратегічних помилок», а «… завданням сценарію є бачення нових стратегічних опціонів, про які раніше було невідомо» [18, 19]. Ментальні моделі у часи швидких, складних економічних змін стають прямою загрозою для організації. Це пов'язане з надзвичайно детальним, поглибленим розумінням майбутнього сценарію, основаного на сумнівних апріорних припущеннях, з одночасним ігноруванням альтернативних способів аналізу і формулюванням ілюзорного прогнозу. Такий ілюзорний, хибний прогноз, який, доречи, широко використовувався на практиці до кінця XX століття, пов'язаний з неадекватним використанням вже давно застарілих результатів І. Фішера 1896 року для вирішення проблеми вибору стейкхолдерами за умови, по-перше, адитивності функції корисності, і по-друге, однаковості миттєвої функції корисності на всіх часових інтервалах прогнозу і, по-третє, дисконтування майбутньої вартості функції корисності за постійною відсотковою ставкою [1, 3, 17]. І хоча для кожного приведеного блага

$x_0, x_1, x_2, ...$ отриманого стейкхолдерами, у дійсності повинен застосовуватися власний фактор дисконтування, широко розповсюдженим принципом є використання експоненційного дисконтування за постійним фактором дисконтування r для всіх благ, згідно теорії І. Фішера. Тобто,

$$U(x_0, x_1, x_2, ..., x_k, ...) = \sum_{k=0}^{\infty} e^{-rk} u(x_k) . \quad (1)$$

Дослідження сучасних проблем дисконтування на фінансових ринках, об'єктивні реальності про різну корисність різних благ у різні періоди часу для стейкхолдерів суттєво ускладнюють проблеми вибору і прийняття рішень стейкхолдерами у конкурентних умовах, які пов'язані з новим баченням теоретичних основ теорії ігор [4, 6, 16]. Таким чином, формула (1) повинна бути представлена у наступному вигляді:

$$U(x_0, x_1, x_2, ..., x_k, ...; t, T) = \sum_{k=0}^{\infty} \exp\left\{-\int_t^T r_{k,s} \cdot u(x_{k,s})\, ds\right\} . \quad (2)$$

Таке формулювання проблеми вибору і прийняття рішень стейкхолдерами у процесі сценарного прогнозування приводить до абсолютно нового погляду щодо аналізу прогнозних сценаріїв на основі врахування стохастичних факторів дисконтування [2, 8].

Таким чином, потужність методів сценарного прогнозування пов'язана з їх спроможністю опрацювати безкінечний світ у напрямку його ідентифікації для обмежених можливостей уявлення і прийняття рішень з метою управління.

Найкраща сучасна практика використання сценаріїв висвітлює недоліки, що пов'язані з неадекватною реалізацією сценаріїв у стратегічному розвитку (як це показала остання фінансова і економічна криза 2007—2009 років), з контекстом використання сценаріїв і одночасними непослідовними діями менеджерів у процесі їх реалізації. У зв'язку з цим сценарії повинні мати наступні додаткові риси:

— превентивний інноваційний контекст у їх реалізації;

— фокусування на ідіосинкратичних, системних можливостях організації;

— постійному навчанні у процесі реалізації сценарію.

Х. Сміт і Л. Трігеоргіс запропонували нову концепцію для сценарного прогнозування («опціонні ігри»), в основі якої знаходяться реальні опціони, теоретична парадигма промислових ор-

ганізацій і теорія ігор [16]. Запропонований підхід є новим й з професійної й академічної точок зору, тому що найбільш важливі організаційні рішення, пов'язані з розміром витрат і їх впливу на майбутнє компанії є, по-перше, стратегічними рішеннями і, по-друге, найменше зрозумілими для топ менеджменту та стейкхолдерів і здійснюються, дуже часто, без застосування систематичних процедур з відповідною дисципліною строгого аналізу.

У серії інтерв'ю Оксфордському форуму майбутнього П. Шварц і Н. Коллінз відносно використання підходу реальних опціонів для сценарного прогнозування висловилися так: «Реальні опціони є потужним підходом і ми працюємо над використанням його в організаціях…» [15, с. 14]. Інтегрований підхід до стратегічного планування з використанням реальних опціонів дозволяє менеджеру створити дерево прийняття рішень з відповідним оцінюванням ймовірностей його застосування, а потім, послідовним виконанням відповідних процедур привести ці результати до оцінки приведеного умовного фінансового результату, що надає йому більшої адекватності, по-перше, відповідно до умов ринкової невизначеності і, по-друге, свідомої ринкової конкуренції з конкурентами.

Розглянемо приклад. Нехай компанія Domestic Ltd. планує розширити виробництво фосфатних мінеральних добрив для потреб внутрішнього ринку України за рахунок ввозу імпортної сировини — північно-африканських фосфоритів на митну територію. На даний час, попит на фосфатні мінеральні добрива перевищує пропозиції внутрішнього виробництва і компанії Domestic Ltd. і East Ltd. повинні імпортувати їх за ринковими цінами. Для прийняття рішень стейкхолдерами компанії Domestic Ltd. наявними є два ключових джерела невизначеності, а саме: рівень зростання попиту внутрішнього ринку на фосфатні мінеральні добрива, волатильність якого залежить від політичної стабільності всередині країни; дії стейкхолдерів найбільшого конкуренту — потужної компанії East Ltd., яка зможе першою розпочати фінансування аналогічного проекту, за умови використання іншого джерела отримання сировини для власного виробництва.

Нехай поточні річні потреби внутрішнього ринку фосфатних мінеральних добрив складають 1.4 млн т, а поточна імпортна ціна знаходиться на рівні 850 дол./т. Компанія Domestic Ltd. планує розширити власне виробництво на 150 тис. т, з прогнозованими операційними витратами виробництва 687 дол./т (починаючи з першого року функціонування власного виробництва) і інвести-

ційними витратами 250 дол./т (які розтягнуться у якості постійних на весь період реалізації проекту — 3 роки. Можуть щорічно коригуватися залежно від макроекономічної ситуації). Компанія конкурент East Ltd. має прогнозовані операційні витрати 740 дол./т і капітальні інвестиційні витрати 160 дол./т. Інвестиції будуть здійснюватися протягом 3-х років для кожної компанії. Можна, з метою аналізу прогнозних сценаріїв, розглянути для кожної компанії лише дві альтернативи: проведення інвестицій у рік0 (з відповідними капітальними інвестиційними витратами у рік0, рік1 і рік2 та початком виробництва у рік3) або проведення інвестицій у рік3 (з відповідними капітальними інвестиційними витратами у рік3, рік4 і рік5 і початком виробництва у рік6). В умовах застосування розробленої автоматизованої системи аналізу прогнозних сценаріїв, кількість альтернатив може бути збільшеною. У дійсності кількість варіантів значно більше, тому що кожна із компаній може розпочати інвестиції у будь-який рік, починаючи з року — Рік0 і закінчуючи в рік7 та з перериванням проведення капітальних інвестицій (опціон очікування) з подальшим відновленням їх проведення (з врахуванням амортизації), або повною зупинкою проведення капітальних інвестицій (опціон зупинки). Вартість кожного із опціонів може бути визначеною на основі теорії реальних опціонів [14—17].

Менеджери компанії Domestic Ltd. оцінили, що зміни потреб на фосфатні мінеральні добрива у майбутньому будуть змінюватися щорічно за постійною ставкою 5 %. Причому, апріорні ризик-нейтральні ймовірності зростання попиту оцінюються на рівні 30 %, а падіння 70 %. Це припущення повністю співпадає з діючою світовою практикою середньострокового прогнозування, причому рівні зростання або падіння в ускладнених моделях сценарного прогнозування можуть бути коригованими, залежно від кон’юнктури внутрішнього або зовнішнього ринків і їх волатильності.

Сценарій 1. Обидві компанії Domestic Ltd. і East Ltd. розпочинають інвестування проекту створення власного виробництва мінеральних добрив одночасно у Рік0.

Сценарій 2. Компанія Domestic Ltd. першою розпочинає інвестування проекту розширення власного виробництва мінеральних добрив у рік0, що надає для неї перевагу бути єдиним виробником на внутрішньому ринку протягом періоду від рік3 до рік6. Причому, у випадку коли потереби мінеральних добрив у рік3

зростають, тоді компанія конкурент East Ltd. розширює власне виробництво, в іншому випадку — ні.

Сценарій 3. Компанія конкурент East Ltd. першою розпочинає інвестування проекту розширення власного виробництва мінеральних добрив у рік0, що надає для неї перевагу бути єдиним виробником на внутрішньому ринку протягом періоду від рік3 до рік6. Причому, у випадку коли потереби мінеральних добрив у рік3 зростають, тоді компанія Domestic Ltd. розширює власне виробництво, в іншому випадку — ні.

Сценарій 4. Обидві компанії Domestic Ltd. і East Ltd. чекають до Рік3, а потім приймають рішення про розширення власного виробництва мінеральних добрив.

Для сценарію 1 динаміка щорічних потреб у фосфатних добривах на внутрішньому ринку, ймовірності їх настання та об'єми постачання компаній представлені у табл. 1. Ключем для її інтерпретації є: щорічні потреби і ймовірність — жирний шрифт; об'єми постачання для компаній Domestic Ltd. і East Ltd. — підкреслені цифри.

Таблиця 1

ДИНАМІКА ЩОРІЧНИХ ПОТРЕБ ВНУТРІШНЬОГО РИНКУ У ФОСФАТНИХ МІНЕРАЛЬНИХ ДОБРИВАХ (ТИС. Т), ЙМОВІРНОСТІ ЇХ НАСТАННЯ ТА ОБ'ЄМИ ПОСТАЧАННЯ КОМПАНІЯМИ DOMESTIC LTD. І EAST LTD

Рік0	Рік1	Рік2	Рік3	Рік4	Рік5	Рік6
Без власного виробництва			*При наявності власного виробництва*			
						1836; 0.1
					1787; 0.2	484.0; 342.0
				1702; 1	465.5; 325.5	**1702; 1**
			1621; 3	429.5; 299.5	**1621; 3**	429.5; 299.5
		1544; 9	397.0; 273.0	**1544; 8**	397.0; 273.0	**1544; 6**
	1470; 30	284.5; 220.5	**1470; 19**	365.0; 249.0	**1470; 13**	365.0; 249.0
1400; 100	253.5; 197.5	**1400; 42**	335.0; 225.0	**1400; 26**	335.0; 225.0	**1400; 19**
225.0; 175.0	**1330; 70**	225.0; 175.0	**1330; 44**	305.5; 203.5	**1330; 31**	305.5; 203.5
	197.0; 153.0	**1264; 49**	277.0; 181.0	**1264; 41**	277.0; 181.0	**1264; 32**
		169.5; 131.5	**1201; 34**	250.0; 160.0	**1201; 36**	250.0; 160.0
			225.5; 139.5*	**1141; 24**	225.5; 139.5*	**1141; 30**
				200.5; 120.5*	**1084; 17**	200.5; 120.5*
Дерево потреб — жирний шрифт. * власне виробництво не завантажене повністю.					176.5; 102.5*	**1030; 12**
						155.0; 85.0*

Знаходження ціни і об'ємів постачання мінеральних добрив здійснюється на основі їх відповідності рівновазі Неша [5]. Нехай щорічний попит на внутрішньому конкурентному ринку дорівнює $Q = 1400 - p$, за умови наявності на ринку двох конкурентів. Це лінійне припущення відносно попиту внутрішнього ринку співпадає з припущеннями класичної моделі Бертрана.

Таким чином, ринковий попит на продукцію компанії East Ltd. залежно від ціни p_1 компанії Domestic Ltd. можна представити наступним чином:

$$q_2(p_1) = \begin{cases} 700 - p_2 + 0.5 * p_1, & p_1^* \le p_1 \le p_2 \\ 0, & p_1 \le p_1^* \end{cases} . \qquad (3)$$

Оскільки загальний попит на ринку при ціні p_1 складає $Q = 1400 - p_1$, тоді попит на мінеральні добрива власного виробництва для компанії Domestic Ltd. буде дорівнювати:

$$q_1(p_1) = 1400 - p_1 - q_2(p_1) = \begin{cases} 700 + p_2 - 1.5 * p_1, & p_1^* \le p_1 \le p_2 \\ 1400 - p_1, & p_1 \le p_1^* \end{cases} \qquad (4)$$

Використовуючи запропонований ігровий підхід і конкурентну модель Бертрана для аналізу сценаріїв знаходимо об'єми постачання мінеральних добрив без врахування власного виробництва і з врахуванням власного виробництва, починаючи з Року3, потужністю 150 тис. т для кожної із компаній з врахуванням ринкового попиту (див. табл. 1) і імпортних необмежених можливостей. У відповідності до запропонованої моделі обчислюються також ринкові ціни мінеральних добрив компаній Domestic Ltd. і East Ltd. і прибутки, отримані протягом 7 років (табл. 2 і рис. 1—4).

Таким чином, ринкові ціні, у відповідності до моделі (2)–(4), на мінеральні добрива з врахуванням імпорту і власних щорічних виробничих потужностей у 150 тис. т для кожного виробника знайдені на основі моделі узагальненої дуопольної конкуренції Бертрана (модель Еджворта, з обмеженими власними виробничими потужностями) з врахуванням стохастичної динаміки щорічних потреб внутрішнього ринку.

Таблиця 2

ДИНАМІКА ЩОРІЧНИХ УСЕРЕДНЕНИХ ПРИБУТКІВ КОМПАНІЙ DOMESTIC LTD. І EAST LTD. У РІЗНИХ СЦЕНАРІЯХ, млн дол. США

	Компанії	Рік0	Рік1	Рік2	Рік3	Рік4	Рік5	Рік6	Загальний прибуток
Сценарій1	Domestic	(3.7)	(6.7)	(9.1)	31.0	29.5	27.7	26.5	95.2
	East Ltd.	6.6	3.9	1.8	29.3	27.4	25.2	23.5	117.7
Сценарій2	Domestic	(3.7)	(6.7)	(8.8)	37.8	35.7	33.6	29.7	117.6
	East Ltd.	30.6	27.9	24.6	16.8	13.7	10.3	15.9	139.8
Сценарій3	Domestic	33.7	30.76	28.8	17.8	13.8	14.2	16.8	155.9
	East Ltd.	6.6	3.9	0.6	35.7	33.6	29.7	27.4	137.5
Сценарій4	Domestic	33.7	30.8	28.3	24.9	20.6	20.4	20.4	179.1
	East Ltd.	30.6	27.9	25.8	22.9	19.6	18.9	19.0	164.7

Графіки динаміки щорічних усереднених прибутків компаній Domestic Ltd. і East Ltd. у сценарії № 1 — сценарій № 4 представлено на рис. 1—4.

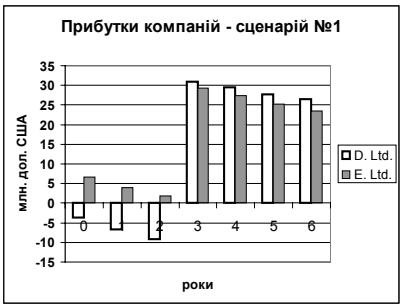


Рис. 1. Щорічні усереднені прибутки ком- паній Domestic Ltd. і East Ltd. у сценарії № 1

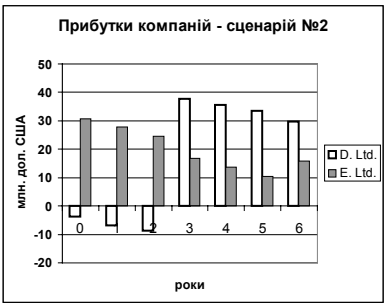


Рис. 2. Щорічні усереднені прибутки ком-паній Domestic Ltd. і East Ltd. у сценарії № 2

Рис. 3. Щорічні усереднені прибутки компаній Domestic Ltd. і East Ltd. у сценарії № 3

Рис. 4. Щорічні усереднені прибутки компаній Domestic Ltd. і East Ltd. у сценарії № 4

Проведений аналіз чотирьох сценаріїв і отримані прибутки для кожного із сценаріїв об'єднаємо в ігрову модель, для виявлення домінантних стратегій стейкхолдерів кожної із компаній Domestic Ltd. і East Ltd (табл. 3).

Таблиця 3

ІГРОВА МОДЕЛЬ СЦЕНАРНОГО АНАЛІЗУ ПОВЕДІНКИ СТЕЙКХОЛДЕРІВ КОМПАНІЙ DOMESTIC LTD. І EAST LTD., млн дол. США

Компанії	East Ltd.		
		Інвестувати	Чекати
Domestic Ltd.	Інвестувати	95.2; 117.7	117.6 ; 139.8
	Чекати	155.86; 137.5	179.1; 164.7

Із табл. 3 можна бачити, що у стейкхолдерів кожної із компаній Domestic Ltd. і East Ltd. за даним станом і умовами розвитку внутрішнього ринку існують домінантні стратегії, тобто чекати проведення інвестицій у Рік0. Крім того, у Рік3, залежно від чотирьох станів ринку, також можна зробити аналіз різних сценаріїв на основі під-ігрової моделі. Слід зазначити, що аналіз визначених стратегій для компаній Domestic Ltd. і East Ltd. свідчить, що інвестування першим є не вигідним для кожної із компанії.

Зрозуміло, що у наведеному прикладі динаміка попиту на внутрішньому ринку мінеральних добрив визначається за постійною стохастичною ставкою, але залежно від її волатильності, можливі різні типи динамічних сценаріїв. Такі динамічні сценарії можуть розглядатися з вбудованими реальними опціонами, вартість яких може бути визначеною відповідно до відомих у літературі підходів [2, 14, 17].

Висновки. На основі теорії ігор і реальних опціонів (модель опціонних ігор) розроблено методологічний підхід для створення системи сценарного прогнозування (спеціального програмного забезпечення) для внутрішнього ринку мінеральних добрив з двома компаніями конкурентами, що дозволяє досліджувати вплив стейкхолдерів кожної із компаній на результати їх виробничої і комерційної діяльності на внутрішньому ринку. Удосконалення запропонованого методологічного підходу пов'язане з розширенням типів моделей (лінійних, нелінійних, стрибкових та ін.) попиту на внутрішньому ринку фосфатних мінеральних добрив і розширення кількості учасників ринку. У запропонованій інтегрованій теоретичній парадигмі опціонних ігор може бути поєднана під-гра поточного стану корпорації і розширена гра із майбутніх реальних опціонів, що враховують майбутню невизначеність стратегічних змін і дозволяє враховувати в аналізі сценаріїв результати наукових досліджень (інновацій, навчання стейкхолдерів тощо) [14].

Після академічного визнання робіт Дж. Неша, Дж. Харшаньї і Р. Зелтена Нобелевською премією з економіки у 1994 році за «пріоритетний внесок в аналіз некооперативних ігор», теорія ігор у бізнес школах і абсолютної більшості світових провідних університетів є обов'язковим тренінгом і дисципліною для менеджерів.

Сценарне мислення, як когнітивні навички та вміння створювати прогнозні сценарії повинні розвиватися як процес навчання.

Література

1. *Нейман фон Дж., Моргенштерн О.* Теория игр и экономическое поведение. — Пер. с англ. / Под ред. Н. Н. Воробьева. — М.: Наука, 1970. — 708 с.

2. *Силантьєв С. О.* Реальні опціони — сучасна парадигма управління стратегічними інвестиціями // Наук. зб. «Вчені записки». — К.: КНЕУ, 2011. — № 13. — С. 144—151.

3. *Силантьєв С. О.* Менеджмент похідних фінансових інструментів:: Навчальний посібник. — К.: КНЕУ, 2010. — 279 с.

4. *Davis P. K., Bankes S. C., Egner M.* Enhancing Strategic Planning with Massive Scenario Generation: Theory and Experiments. — Santa Monica: RAND Corporation, 2007. — 78 p.

5. *Dixit A., Skeath S.* Games of Strategy. — New York; London: 2nd ed., W.W. Norton & Company, 2004. — 675 p.

6. *Freeman R.E.* Strategic Management: A Stakeholder Approach. — Boston; London; Melbourne; Toronto: Pitman, 1984. — 276 p.

7. *Godet M.* Forefront: how to be rigorous with scenario planning // Foresight. — 2000. — Vol. 2. — №1. — P. 5—9.

8. *Heijden Van der K.* Scenarios: The Art of Strategic Conversation. — Chichester: 2nd ed., John Wiley & Sons Ltd., 2005. — 382 p.

9. *Idenburg P., de Ruijter P., Boerkamp E.* Oog voor de toekomst: over marketing en consumenten in een veranderende samenleving. — Nederlandstalig: Scriptum, 2005. — 207 p.

10. *Lindgren M., Bandhold H.* Scenario Planning: The link between future and strategy. — New York: Palgrave Macmillan, 2003. — 193 p.

11. *Linneman R., Klein H.E.* The use of multiple scenarios by US industrial companies: a comparison study, 1977–1981 // Long Range Planning. —1983. — Vol. 16. — № 6. — P. 94—101

12. *Martelli A.* Scenario Building and Scenario Planning: State of the Art and Prospects of Evolution // Futures Research Quarterly. — Summer 2001. — P. 57—74

13. *Ringland G., Young L.* Scenarios in Marketing: From Vision to Decision. — New York; Chichester: John Wiley & Sons Ltd, 2006. — 246 p.

14. *Schwartz E., Trigeorgis L.* Real Options and Investment under Uncertainty: Classical Readings and Recent Contributions. — Cambridge, Massachusetts: MIT Press, 2004. — 881 p.

15. *Sharpe B., Van der Heijden K.* Scenarios for Success: Turning Insights into Action. — Chichester: John Wiley & Sons Ltd., 2007. — 434 p.

16. *Smit H.T.J., Trigeorgis L.* Strategic Investment: Real Options and Games. — Princeton; New Jersey: Princeton University Press, 2004. — 472 p.

17. *Trigeorgis L.* Real Options: Managerial Flexibility and Strategy in Resource Allocation. — Cambridge: MIT Press, 1996. — 256 p.

18. *Wack P.* Scenarios: Uncharted waters ahead // Harvard Business Review. — 1985. — Vol. 63. — № 5. — P. 73—90.

19. *Wack P.* Scenarios: The Gentle Art of Re-perceiving, A Thing or Two Learned while Developing Planning Scenarios for Royal Dutch/Shell. — Cambridge: Harvard Business School, Division of Research, 1984. — 77 p.
20. www.realoptions.com

Статтю подано до редакції 21.04.12 р.

УДК 338.656

А. В. Осокіна, канд. екон. наук,
доцент кафедри менеджменту,
В. А. Савенков, магістр з менеджменту,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

ЕВОЛЮЦІЯ РОЗВИТКУ ЛОГІСТИЧНИХ СИСТЕМ ПІДПРИЄМСТВА

АНОТАЦІЯ. Визначено основні етапи еволюції розвитку логістичних систем підприємства. Сформульовано відмінності між базовими інформаційними системами, а також переваги та недоліки кожної з них. Обґрунтовано недосконалість найсучасніших програмних продуктів управління логістичною функцією, що вимагає їх подальшої розробки та модернізації.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: логістика, логістична система, корпоративна інформаційна система, матеріальний потік, запас ресурсів, MRP, MRP II, ERP

АННОТАЦИЯ. Определены основные этапы эволюции развития логистических систем предприятия. Сформулированы различия между базовыми информационными системами, а также преимущества и недостатки каждой из них. Обосновано несовершенство современных программных продуктов управления логистической функцией, что требует их дальнейшие разработки и модернизацию.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: логистика, логистическая система, корпоративная информационная система, замкнутый цикл, материальный поток, запас ресурсов, MRP, MRP II, ERP

ANNOTATION. The main stages of development the logistic system's evolution are determined. The distinctions between basic informational systems, their advantages and disadvantages are formulated. It is grounded the imperfection of up to date software products of management a boolean function which demands further development and modernization.

KEY WORDS: logistics, logistic system, corporate informational system, material flow, margin of recourses, MRP, MRP II, ERP.

© А. В. Осокіна,
В. А. Савенков, 2012

Постановка проблеми. Становлення менеджменту як системи наукових знань відбувалося у контексті загального розвитку суспільних відносин і пізнання тих законів і закономірностей, які відображають економічну поведінку суб'єктів господарювання. Така поведінка, з одного боку, підпадає під вплив загальних економічних законів, а з іншого — зумовлюється особливостями і закономірностями взаємодії суб'єктів економічної діяльності, які значною мірою визначаються мотиваційними пріоритетами та історичним контекстом конкретного соціуму. Формування ринкових відносин виводить на перший план завдання утримання конкурентоспроможності усіма учасниками ринку через побудову ефективної системи менеджменту. Вирішення даного завдання тісно пов'язано із забезпеченням ефективного управління ресурсами підприємства в межах побудови логістичної системи. Ідея логістичного управління матеріальними потоками промислового підприємства спрямована на досягнення таких видів організаційно-економічного ефекту підприємств:

— оптимальну організацію всіх видів запасів матеріальних ресурсів у сферах виробництва та обігу;

— адаптацію до умов сучасних цільових ринків;

— ефективність просування та управління просуванням наскрізного матеріального потоку;

— оптимізацію загальних логістичних витрат.

Для досягнення зазначених видів організаційно-економічного ефекту необхідне формування логістичної системи управління матеріальними потоками підприємства. Становлення такої системи є можливим за умов застосування логістичного підходу до управління матеріальними потоками, які в своєму розвитку пройшли ряд етапів. Виокремлення загальних закономірностей розвитку логістичних систем дає змогу сформувати науково обґрунтовані рекомендації щодо побудови ефективних систем управління матеріальними ресурсами на діючих підприємствах. Потреба у цьому зумовлена значними проблемами із організацією управління ресурсами підприємства і втратами бізнесу, які мають місце у логістичному ланцюгу суб'єктів господарювання.

Аналіз останніх публікацій з теми дослідження. Питаннями підвищення ефективності управління ресурсами підприємства займаються багато науковців пострадянського простору, зокрема, А. Глінскіх [4], С. А. Дзюба [5], В. Казарін [6], А. Г. Кальченко [7], Р. Р. Ларіна [8], А. В. Рязанов [12], В. І. Сер-

гєєв [13] та ін. Проте методичні основи побудови ефективної системи управління матеріальними ресурсами на основі логістичного підходу є недостатньо сформованими і потребують передусім релевантного теоретичного підґрунтя для адекватного відображення тих особливостей функціонування сучасних бізнес-організацій, які детермінують можливості ефективного управління. Вирішення даного завдання є актуальним як для національної економіки в цілому, так і для окремих учасників ринку, які за умов посилення глобалізаційних процесів особливо гостро відчувають потребу в ефективному менеджменті. Аргументом на користь необхідності управління матеріальними запасами говорять результати аналізу структури логістичних витрат у різних галузях промисловості економічно розвинених країн. Відповідно найбільшу частку в них займають витрати на управління матеріальними запасами (20—40 %), транспортні витрати (15—35 %), витрати на адміністративно-управлінські функції (9—14 %) [13, с. 105]

Мета дослідження — виявити основні закономірності і принципи побудови логістичних систем підприємств і виокремити ті з них, які є особливо важливими для підвищення ефективності менеджменту в сучасних бізнес-організаціях, їх конкурентоспроможності на глобальних ринках.

Виклад основного матеріалу дослідження. Під логістичною системою розуміється організаційно-господарський механізм управління матеріальними та інформаційними потоками, який включає матеріальні засоби, що забезпечують рух товарів по логістичному ланцюгу (склади, вантажно-розвантажувальні механізми, транспортні засоби), виробничі запаси та засоби управління усіма ланками ланцюга. Логістична система є адаптивною системою зі зворотним зв’язком, яка виконує певні логістичні функції та операції [8, с. 128]. Як правило, вона складається з кількох підсистем і має розвинуті зв’язки із зовнішнім середовищем (рис. 1).

Будова і функціонування логістичної системи ґрунтується на реалізації принципу системного підходу, що виявляється передусім в інтеграції та чіткій взаємодії усіх елементів системи. При створенні логістичної системи та проектуванні її окремих елементів, однією з обов’язкових умов є врахування сукупності витрат по всьому логістичному ланцюгу з орієнтацією на ринок, надання послуг на рівні сучасних вимог, гнучкість, надійність і високу якість робіт.

Варто зазначити, що логістичний підхід суттєво відрізняється від традиційного підходу до управління матеріальними потоками. Порівняльну характеристику даних підходів наведено в табл. 1 [12, с. 132].

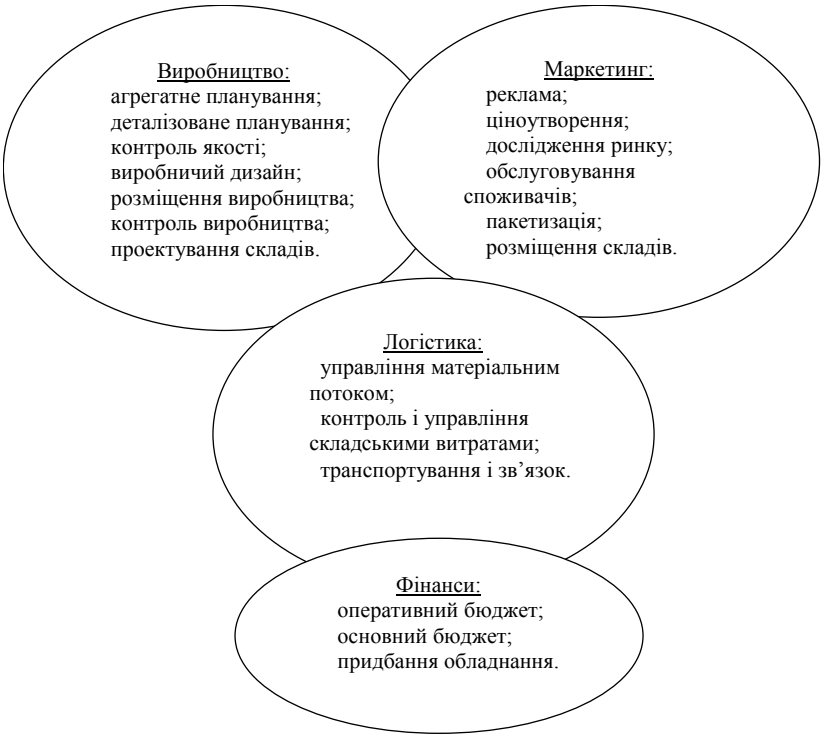


Рис. 1. Функції логістичної системи [7, с. 26]

Дані табл. 1 свідчать, що за інших рівних умов попит на ринку покупця є нестійким, імовірнісним, тому утримання великих партій продукції та матеріальних запасів виробництва є недоцільним. Водночас, чим вищий рівень адаптивності підприємства до вимог ринку, тим вища ймовірність задоволення попиту та досягнення стійкої ринкової позиції.

Однією з найпопулярніших у світі концепцій, на основі якої розроблено і функціонує велика кількість КІС (корпоративних інформаційних систем), що мають програмні модулі логістики, є

концепція RP (Requirements/resource planning «Планування потреб ресурсів»). Базовими підсистемами, заснованими на концепції RP у виробництві та постачанні (матеріальному менеджменті), стали системи MRP I *(Material Requirements Planning — планування потреб у матеріалах)* та MRP II (*Manufacturing Resource Planning — планування потреби у виробничих ресурсах)*, які поступово розвивались у часі, сформувавши підґрунтя для сучасних логістичних систем.

Таблиця 1

ПОРІВНЯЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА ТРАДИЦІЙНОГО ТА ЛОГІСТИЧНОГО ПІДХОДІВ ДО УПРАВЛІННЯ МАТЕРІАЛЬНИМИ ПОТОКАМИ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА*

Критерій порівняння	Підхід	
	Традиційний	Логістичний
Переважаючий спосіб управління підприємством	Функціональний	Процесний
Рівень матеріальних запасів виробництва	Високий	Низький
Переважаючий характер відносин з постачальниками матеріальних запасів	Короткостроковий, антагоністичний	Довгостроковий, партнерський
Ступінь завантаження основного виробничого обладнання	Якнайвищий	Оптимальний, відповідно до замовлень клієнтів
Розміри партій продукції, що виробляється	Переважно великі	Оптимальні, відповідно до замовлень клієнтів
Орієнтир управлінських зусиль	Зниження витрат виробництва шляхом досягнення ефекту масштабу виробництва	Оптимізація логістичних витрат виробництва відповідно до концепції загальних логістичних витрат
Тип ринку, на якому доцільно застосування даних підходів	Ринок продавця	Ринок покупця
Переважаючий тип ринкової кон'юнктури	Дефіцит	Надлишок
Переважаючий характер попиту	Високий, стійкий	Нестійкий, імовірнісний
Адаптивність підприємства до вимог ринку	Низький рівень	Високий рівень

**Узагальнено авторами*

Розглянемо основні принципи побудови та особливості функціонування логістичних систем підприємства на підґрунті різних концепції планування потреб у ресурсах.

Перший етап розвитку логістичних систем (кінець 60-х— середина 70-х років) характеризувався появою можливості використання обчислювальної техніки для планування виробничих процесів. Основною причиною затримок у процесі виробництва було запізнення надходження окремих комплектуючих, в результаті чого, як правило, паралельно зі зменшенням ефективності виробництва, на складах виникав надлишок матеріалів, що надійшли вчасно або раніше зазначеного терміну. З метою запобігання подібних проблем, була розроблена методологія планування потреби в матеріалах MRP (Material Requirements Planning) [10].

Відповідно до визначення американського спеціаліста Дж. Орліскі, одного з головних розробників системи MRP I, MRP-система у вузькому значенні складається з ряду логічно пов'язаних процедур, правил і вимог, що перекладають виробничий графік у «ланцюг вимог», синхронізованих у часі, та запланованих «покриттів» цих вимог для кожної одиниці запасу компонентів, необхідних для виконання графіка виробництва [2].

В оптимальному випадку, якщо механізм постачання вважати бездоганним, MRP-система не орієнтується на обов'язкову наявність страхового запасу, для підтримання якого потрібно відволікати відповідні кошти. Процес планування в MRP-системі містить функції автоматичного створення проектів закупівлі матеріалів або внутрішнього виробництва необхідних комплектуючих, що значно підвищує ефективність виробництва. Вхідні та вихідні параметри системи MRP наведено на рис. 2.

Основними *цілями* систем MRP є: задоволення потреби в матеріалах, компонентах і продукції для планування виробництва і доставки споживачам; підтримання низького рівня запасів матеріальних ресурсів, незавершеного виробництва, готової продукції; планування виробничих операцій, графіків доставки, закупівельних операцій.

Основні переваги використання MRP-системи у виробництві такі:

— гарантована наявність необхідних матеріалів і комплектуючих виробів у виробництві, зменшення тимчасових затримок у їх доставці, а отже, забезпечення ритмічного випуску продукції;

— наскрізне планування і диспетчеризація виробництва за рахунок формування збалансованого за ресурсами плану;

— безперервний контроль витрат і собівартості продукції;

— упорядкування виробництва через контроль статусу кожного матеріалу.

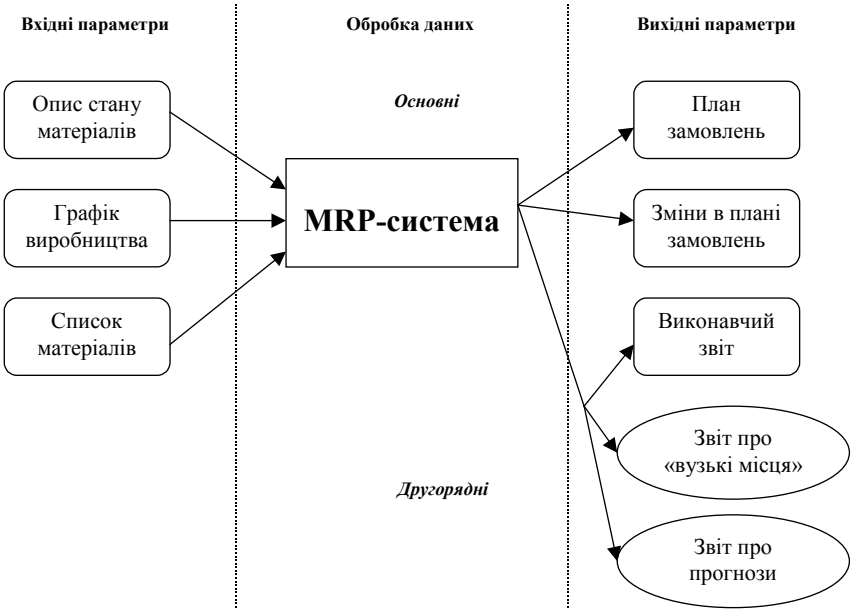


Рис. 2. Блок-схема модуля MRP I [10]

MRP-система забезпечує синхронну роботу виробничого циклу з доставкою матеріалів і створення кінцевого продукту без додаткових затримок. Вона прискорює доставку першочергових матеріалів і затримує передчасність надходження в такий спосіб, щоб усі матеріали й комплектуючі надходили у виробництво одночасно відповідно до технологічного ланцюжка.

До основних *недоліків та обмежень* MRP-систем слід віднести такі:

— значний обсяг обчислень, підготовки і попередньої обробки великого обсягу вихідної інформації, що збільшує тривалість логістичного циклу;

— зростання логістичних витрат на обробку замовлень і транспортування при прагненні фірми зменшити рівень запасів або перейти на випуск готової продукції в малих обсягах з високою періодичністю;

— нечутливість до короткострокових змін попиту, тому що вони засновані на контролі і поповненні рівня запасів у фіксованих точках проходження замовлення;

— значна кількість відмов у системі через її великий розмір і перевантаженість.

Зрозуміло, що ідеальна реалізація методології MRP у реальному житті майже неможлива, наприклад, через імовірність зриву термінів постачань з різних причин і внаслідок цього через зрив виробництва продукції. Тому в життєвих ситуаціях використання MRP-системи на кожний передбачений заздалегідь випадок визначається страховим запасом матеріалів і комплектуючих (safety stock), обсяг якого встановлює керівництво компанії.

Другий етап (кінець 70-х — початок 90-х років) розпочався після того, як американські вчені О. Уайт і Дж. Просл запропонували ідею відтворення замкнутого циклу (closed loop) у MRP-системах через уведення для розгляду ширшого спектра факторів і функцій під час планування.

Основна особливість модифікації системи на основі замкнутого циклу полягала в тому, що створені в процесі її роботи звіти аналізуються і враховуються на подальших етапах планування, змінюючи в разі потреби програму виробництва, а отже, і план замовлень, у такий спосіб здійснюючи зворотний зв'язок у системі, що забезпечує гнучкість планування стосовно зовнішніх факторів, таких як рівень попиту, стан справ у постачальників та ін. Так було розроблено друге покоління логістичних систем, що отримало назву MRP II (Manufactory Resource Planning), які представляють собою інтегровані мікрологістичні системи.

У термінологічному словнику ELA *MRP II* визначається як «інструмент ефективного планування всіх ресурсів промислової фірми. У загальному випадку він дозволяє здійснювати операційне планування в натуральних одиницях, а фінансове планування — у грошовому вираженні. Він дозволяє моделювати можливості підприємства, відповідаючи на питання типу «Що буде, якщо?». Цей метод базується на ряді взаємопов'язаних функцій: бізнес-плануванні, виробничому плануванні, плануванні потреби

в матеріалах (MRP I), плануванні виробничих потужностей (модуль CRP) і системах прийняття рішень. Виходи цих підсистем повинні бути взаємопов'язані з такими фінансовими показниками, як бюджет, плановані інвестиції і т. д.» [3].

Перевагою систем MRP II перед системами MRP I є більш повне задоволення споживчого попиту, що досягається шляхом скорочення тривалості виробничих циклів, зменшення запасів, кращої організації постачань, швидкої реакції на зміни попиту. Системи MRP II забезпечують велику гнучкість планування і сприяють зменшенню логістичних витрат на управління запасами.

Система MRP I є основною складовою частиною системи MRP II. Важливе місце в системі MRP II займають алгоритми прогнозування попиту, потреби в матеріальних ресурсах, рівня запасів. У порівнянні з системою MRP I додатково вирішується комплекс завдань контролю і регулювання рівня запасів матеріальних ресурсів, обсягу незавершеного виробництва і готової продукції на ЕОМ: вибір стратегії поповнення запасів, розрахунок критичних точок і точок замовлення, аналіз структури запасів, наднормативних запасів та ін.

Основними *обов'язковими модулями* системи MRP II є наступні (згідно з Дарріл Ландватер і Крістофером Греєм):

— планування продажів і операцій (Sales & Operations Planning);

— управління попитом (Demand Management);

— головний календарний план виробництва (Master Production Schedule);

— планування потреби в матеріалах (Material Requirements Planning);

— підсистема специфікацій (Bill of Material Subsystem);

— підсистема операцій із запасами (Inventory Transaction Subsystem);

— підсистема запланованих надходжень за відкритими замовленнями (Scheduled Receipts Subsystem);

— оперативне управління виробництвом (Shop Floor Control or Production Activity Control);

— планування потреби в потужностях (Capacity Requirements Planning);

— управління вхідними/вихідними матеріальним потоками (Input/Output Control);

— управління постачанням (Purchasing);

— планування ресурсів розподілу (Distribution Resource Planning);

— інструментальне забезпечення (Tooling);

— інтерфейс з фінансовим плануванням (Financial Planning Interfaces);

— моделювання (Simulation);

— оцінка діяльності (Performance Measurement). [1]

У 1980-х роках значно ускладнилася організаційна структура гігантів світової індустрії, що поширили на весь світ свої віддалені виробничі та невиробничі об'єкти управління. В свою чергу це призвело до зростання управлінських витрат на підтримання складних логістичних структур управління бізнесом. MRP II-система вже була не спроможна задовольнити зростаючі потреби великих корпоративних систем, розподілених у світовому просторі. Тим більше, що вона мала низку істотних *недоліків*:

— відсутність розвиненої інтегрованої системи управління фінансовими ресурсами й кадровим потенціалом;

— недостатньо розвинена система управління витратами і прибутком за місцем їх виникнення;

— слабка інтеграція із системами проектування технологічних процесів і автоматизації виробництва;

— складність прийняття рішень на довгострокову перспективу.

MRP II поступово трансформується в ERP-систему.

Третій етап (початок 90-х — до сьогодення). На відміну від MRP II в ERP-системі (*Enterprise Resource Planning — планування потреб у ресурсах підприємства)* більше уваги приділяється фінансам підприємства, додаються механізми управління транснаціональними корпораціями, включаючи підтримку кількох часових поясів, мов, валют, систем бухгалтерського обліку і звітності. Ці відмінності більшою мірою зачіпають не логіку й функціональність системи, а її інфраструктуру (Internet/Intranet) і масштабність — до кількох тисяч користувачів. Тому вимоги до гнучкості, надійності та продуктивності програмного забезпечення й обчислювальних платформ невпинно зростають.

ERP система є поліпшеною модифікацією MRP II. Її мета — інтегрувати управління всіма ресурсами підприємства, а не тільки матеріальними, як у MRP II. Таке розширення системи, підвищуючи ефективність управління, разом з тим збільшує і масш-

таби системи, що ускладнює характер робіт по створенню автоматизованої системи управління підприємством [13, с. 326].

Відмінності у функціональності систем MRP II та ERP наведено в табл. 2 [5, с. 138].

Таблиця 2

НАПОВНЕННЯ ФУНКЦІОНАЛЬНОСТІ MRP II ТА ЇЇ РОЗШИРЕННЯ В МЕЖАХ ERP*

Функціональність	MRP II	ERP
Управління матеріальними ресурсами	Формування замовлень постачальникам на основі виробничої програми, складських запасів та умов постачання. Відправлення матеріалів у виробництво, надходження готової продукції	Планування виробничої програми на основі попиту, реалізації готової продукції, розрахунки з постачальниками та споживачами, облік затрат
Управління виробничими ресурсами	Планування завантаження виробничого обладнання для виконання виробничої програми	Планування інвестицій у виробниче обладнання, облік його використання
Управління людськими ресурсами	Планування людино-годин у розрізі спеціальностей для виконання виробничої програми	Управління рухом і затратами на персонал
Управління фінансовими ресурсами	Планування фінансових потреб для забезпечення виконання плану виробництва	Управління зведеними бюджетами розподілу фінансових ресурсів

**Узагальнено авторами*

Згідно AMR щорічний приріст світового ринку систем ERP склав 30 % —– від 5,2 млрд доларів у 1996 р. до 19 млрд доларів в 2001 р. і досягне об’єму в 67,8 млрд доларів до 2015 року, згідно даних дослідження Global Industry Analysts. Основним драйвером зростання стане збільшення потреби підприємств у всьому світі в інтеграції всіх функцій бек-офісу воєдино, щоб отримати повноцінний контроль над інформаційними потоками. Своєчасна обробка замовлень і управління інформацією про продукцію за допомогою ERP дозволять компаніям утриматися на плаву в умовах конкуренції, що загострюється [9].

ERP системи стали настільки важливі для діяльності підприємств, що при будь-яких збоях у їх роботі у користувачів виникали чималі проблеми. Наприклад, за даними опитування 886 IT-менеджерів низки провідних світових фірм (проведеного компанією MERIT Project), їх підприємства зазнали такі збитки через

вимушені простої встановлених на них ERP-систем: від $ 359 000 до $ 1,07 млн — 43,8 %; від $ 2,5 млн до $ 5 млн — 35,3 %; від $ 9,3 млн до $ 10,7 млн — 20,9 %. Також цікаві дані були отримані AMR Research після вивчення 13 галузей американської промисловості і 800 компаній. Метою дослідження було з'ясування питання, яку частку свого бюджету витрачають підприємства на ERP-системи. Результати дослідження виглядають наступним чином: високотехнологічні компанії — 28 %; фармацевтичні компанії — 20 %, фінансові компанії — 15 % [4].

Незважаючи на незаперечні переваги, ERP системи не позбавлені суттєвих *недоліків*. Розглянемо найважливіші серед них.

1) Неефективність впровадження. Ця проблема є основною і свідчить про те, що будь-яка технологія буде корисна тільки у випадку її грамотного впровадження і використання. Слід сказати, що за даними зарубіжних аналітиків, до 70 % проектів впровадження ERP-систем завершуються невдало. [6, с. 12—18]. У західній практиці відомі випадки, коли компанії подавали багатомільйонні позови на найбільших постачальників ERP систем через збитки, спричинені невдалими проектами впровадження. Так причиною банкрутства авторемонтної фірми Auto Windscreens (друга в Англії на цьому ринку, 1100 співробітників) у 2010 році, стала низька дохідність, що наклалася на тривале впровадження Oracle, що виконувалося силами Deloitte [11].

2) Складність ефективної інтеграції із зовнішніми програмами. Особливо важливою є інтеграція з додатками електронного бізнесу. Якщо раніше створені ERP-системи були призначені для інтеграції тільки внутрішніх бізнес-процесів підприємства (наприклад, проходження замовлень або проведення платежів), то в даний час все більше число користувачів хочуть об'єднати свою внутрішню систему (так звану систему back-office) з зовнішньою системою front-end, через яку здійснюється взаємодія з клієнтами та партнерами.

3) Низька продуктивність. Ця особливість ERP-систем проявляється при інтеграції їх з додатками електронного бізнесу (B2B), в ситуаціях, коли необхідно оперативно обробляти одночасні запити багатьох тисяч користувачів про стан своїх замовлень.

4) Обмежені аналітичні можливості. ERP-системи добре справляються з отриманням і зберіганням даних, коли ж справа доходить до аналізу й обробки інформації, то можливості ERP-систем виявляються досить обмеженими. Схема даних, що використо-

вуються для управління ресурсами підприємства, дуже складна. Усі корпоративні дані перебувають «всередині» ERP-системи, але вони залишаються «прихованими» і витягти їх для аналізу досить складно. Крім того, ERP-системи недостатньо повно інтегровані з іншими програмами та зовнішніми джерелами інформації, звідки надходять дані для обробки.

5) Слабкі можливості по генерації звітів. У більшості ERP-систем реалізовані можливості отримання тільки статичних (хоча і комплексних) звітів. Існуючі генератори звітів мають дуже обмежені можливості «занурення» вглиб даних по вертикалі і абсолютно не дозволяють переміщатися між даними по горизонталі. Комплексні масиви структур даних в ERP-системах змушують створювати комплексні запити на генерацію звітів.

Висновки з проведеного дослідження. Логістичні системи пройшли досить суттєву еволюцію. Причиною цього є все нові потреби в управлінні компаній-замовників, продиктовані зміною ситуацією на ринку, глобалізацією економікою, новими можливостями електронного бізнесу і т.д.

Залежно від можливостей логістичних систем у різні періоди можна виділити три основні етапи їх еволюції. Кожна нова система витісняла попередню через неспроможність останньої задовольняти все нові потреби бізнесу. Таким чином від управління лише матеріальними ресурсами, як це було в системі MRP I, системи еволюціонували до всеохоплюючого управління всіма ресурсами підприємства в ERP.

Не дивлячись на безперечні переваги, що надають сучасні логістичні системи, вони не позбавлені ряду суттєвих недоліків. Одним з найголовніших серед них є — неможливість абсолютно точно пристосувати систему до потреб і специфіки підприємства. Таким чином, завдання у розробників залишається таке, як і на першому етапі — розробити програмні продукти, що будуть максимально ефективно, надійно та раціонально вирішувати питання управління логістичною функцією на підприємстві.

Література

1. MRP II [Електронний ресурс] // «Вікіпедія. Вільна енциклопедія». — режим доступу : http://uk.wikipedia.org/wiki/MRP_II.

2. *Orlicky J.* Materials Requirements Planning. — N.Y. : McGraw-Hill, 1975.

3. Terminology in Logistics. ANNEX Dictionary // European Logistics Association, 1994. — P. 58.
4. *Глинских А*. Мировой рынок ERP-систем // Информационный бюлетень «Jet Info». — 2002. — № 2(105). — С. 1—36.
5. *Дзюба С.А*. ERP-системы — мэйнстрим или тупик? // ЭКО. — 2009. — № 4. — С. 134—146.
6. *Казарин В*. Разговорник ERP // Стратегии менеджмента. — 2007. — № 2. — С. 12—18.
7. *Кальченко А. Г.* Основи логістики: навч. посібник / Кальченко А. Г. — К. : Знання, 1999. — 135 с.
8. *Ларіна Р.Р.* Логістика: навч. посібник / Ларіна Р.Р. — Д. : ВІК, 2005. — 335 с.
9. Мировой ERP-рынок вырастет до 67,8 млрд долларов
10. [Електронний ресурс] // «INTERFACE.RU». — режим доступу : http://www.interface.ru/home.asp?artId=23945
11. Обзор основных логистических концепций/технологий [Електронний ресурс] // «Sike. Корпоративные системы». — режим доступу : http://sike.ru/articles/obzor-osnovnykh-logisticheskikh-kontseptsiitekhnologii
12. Провальные ERP-проекты: всё по старому
13. [Електронний ресурс] // «PCWEEK». — режим доступу : http://www.pcweek.ru/idea/blog/idea/852.php
14. *Рязанов А.В.* Організація системи управління матеріальними потоками промислового підприємства // Економіка та управління підприємствами. — 2009. — № 11. — С. 131—136
15. *Сергеев В.И.* Корпоративна логистика. 300 ответов на вопросы профессионалов / Сергеев В.И. — М. : ИНФРА-М, 2005. — 976 с.

Статтю подано до редакції 21.03.12 р.

УДК

Ю. В. Вдовенко, аспірант,
ДЗ «Луганський національний університет
ім. Тараса Шевченка»

СТАТИСТИЧНИЙ АНАЛІЗ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ РЕГІОНУ

АНОТАЦІЯ. У статті представлено результати статистичного аналізу інноваційної діяльності підприємств харчової промисловості на рівні окремого регіону, з'ясовано проблеми впровадження інновацій та наведені рекомендації щодо їх вирішення.

© Ю. В. Вдовенко, 2012

КЛЮЧОВІ СЛОВА. Харчова промисловість, інноваційна діяльність підприємств, статистичний облік, інноваційна активність, технологічні інновації, джерела фінансування.

АННОТАЦИЯ. В статье представлены результаты статистического анализа инновационной деятельности предприятий пищевой промышленности на уровне отдельного региона, выявлены проблемы внедрения инноваций и приведены рекомендации по их решению.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА. Пищевая промышленность, инновационная деятельность предприятий, статистический учет, инновационная активность, технологические инновации, источники финансирования.

SUMMARY. The paper presents the results of statistical analysis of innovation in the food industry at a particular region, identified the problems of innovation and provides recommendations for their solution.

KEYWORDS. Food industry, innovative activity of the enterprises, the statistical account, innovative activity, technological innovations, financing sources.

Постановка проблеми. В. Семиноженко зазначає, що «інновації — «перепустка» у сучасну економіку, за правилами якої будуть битися і конкурувати завтра. Держава, яка розраховує в рази збільшити свою конкурентоспроможність, зобов'язана "примушувати до інновацій"» [9]. Дійсно, інновації та інноваційна діяльність набувають усе більшого значення для економічного розвитку всієї країни та кожного регіону окремо. Зазначимо, недостатня розробка ряду суттєвих теоретичних і прикладних аспектів аналізу інноваційної діяльності, відсутність необхідної бази формування інформації для розвитку нового напряму статистики — статистики інновацій є каталізатором піднесення інноваційної діяльності. Важливим індикатором формування економічної політики всієї держави є об'єктивна та реальна оцінка інноваційної діяльності регіону. Оскільки харчова промисловість є важливою галуззю економіки України, актуальним є питання визначення стану та тенденції розвитку інноваційної діяльності підприємств харчової промисловості на рівні окремого регіону.

Аналіз досліджень. Проблемам інноваційної діяльності присвячено багато праць відомих українських економістів. Питання

інноваційного розвитку економіки загалом висвітлювали Яшкіна О. І., Ротар. А. В., Федулова Л. І.; інноваційного розвитку регіону Колодинський С. Б., Колеснік В. І.; аналіз інноваційної діяльності харчової промисловості Крисанов Д. Ф., Петруха С. В. Жужукіна Н. І., Грицай О. І.

Метою дослідження є проведення статистичного аналізу інноваційної діяльності підприємств харчової промисловості на рівні окремого регіону, а також пошук умов і напрямків відтворення інноваційних процесів на Луганщині.

Виклад основного матеріалу. Економічне зростання України на сучасному етапі характеризується, на жаль, незначним впливом інноваційних факторів. Та для найшвидшої ліквідації кризових явищ на державному рівні, забезпечення економічного розвитку країни, необхідно прискорити процес формування інноваційного розвитку регіонів. Кожен регіон повинен мати свою стратегію інноваційного розвитку з урахуванням його конкурентних переваг і пріоритетних напрямків розвитку, які забезпечать економічне зростання регіону та всієї країни в цілому. У 2002 році Верховна Рада України прийняла Закон України «Про інноваційну діяльність» [1], та зазначила необхідність докорінної перебудови суб'єктів господарювання всієї системи державного управління, створення на засадах сучасних концепцій управління стратегій інноваційного розвитку регіонів і механізмів реалізації їх власного інноваційного потенціалу.

Згідно із Законом України «Про інноваційну діяльність» під інноваційною діяльністю розуміють таку, яка спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок і зумовлює випуск на ринок нових конкурентоздатних товарів і послуг. Термін «інновація» означає новостворені (застосовані) і (або) вдосконалені конкурентоздатні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери.

Відповідно до міжнародних норм збору статистичних даних про інноваційну діяльність враховують лише технологічні інновації. Вони передбачають проведення комплексу робіт, спрямованих на створення, освоєння нових видів продукції, упровадження прогресивних технологічних процесів, а також значні технологічні зміни продукції та процесів. Розрізняють продуктові та процесові інновації. Головними критеріями при віднесенні продукції і процесів до інноваційних є новизна і значущість [2].

Статистичний облік інноваційної діяльності підприємств промисловості відбувається за формою №1-інновація «Обстеження інноваційної діяльності промислового підприємства» (до 2006 року включно — за ф.№1-інновація «Обстеження технологічних інновацій промислового підприємства»).

Не відображаються у статистичній звітності та не відносяться до інновацій:

— по-перше, незначні модифікації естетичного чи технічного характеру;

— по-друге, розширення номенклатури продукції за рахунок налагодження випуску підприємствами нової продукції, що раніше ним не випускалась, але уже достатньо відомої на ринку збуту;

— по-третє, придбання машин і устаткування для розширення виробничих потужностей за рахунок установки додаткових машин традиційних моделей і типів, або навіть заміна машин на новіші модифікації тієї ж моделі.

Луганська область складає вагому частину економічного потенціалу України. Провідна роль в економіці регіону належить промисловості, частка якої в обсязі валового суспільного продукту складає три чверті [7]. Рівень інноваційної активності промислових підприємств Луганської області характеризує їх частка в здійсненні інноваційної діяльності у загальній кількості підприємств (рис. 1).

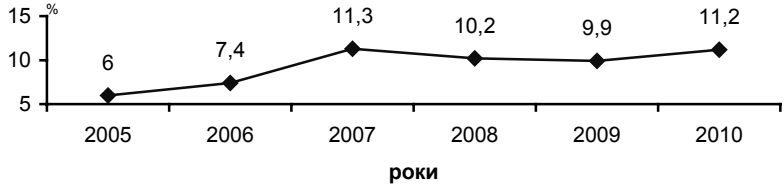


Рис. 1. Динаміка інноваційної активності промислових підприємств Луганської області

Джерело: складено автором за даними [5]

Вивчення інноваційної діяльності підприємств промисловості Луганської області протягом 2005—2010 рр. дозволяє виявити найбільш значущі тенденції. Так, з 2005—2007 рр. питома вага інноваційно активних підприємств у загальній кількості обстежених зросла з 6,0 % до 11,3 %, а в 2009 році знизилась на 1,4 % порівняно з 2007 роком. У 2010 році спостерігаємо зростання пито-

мої ваги інноваційно активних підприємств до 11,2 % (в Україні ця частка у 2010 році склала 13,8 % [5]).

За видами промислової діяльності у 2010 році в Луганській області більш активно здійснювали інновації підприємства металургійного виробництва та виробництва готових металевих виробів, з виробництва харчових продуктів, напоїв, хімічної та нафтохімічної промисловості, машинобудування (11—22 %), менш активно — з виробництва та розподілення електроенергії, газу та води, з добування паливно-енергетичних корисних копалин, легкої промисловості, з виробництва іншої неметалевої мінеральної продукції (6—9 %). При цьому зовсім не займалися інноваційною діяльністю підприємства з добування корисних копалин, крім паливно-енергетичних, і з оброблення деревини та виробництва виробів з деревини, крім меблів, целюлозно-паперового виробництва; видавничої діяльності. На підприємствах з виробництва коксу та продуктів нафтопереробленння усі підприємства галузі займалися інноваційною діяльністю [5].

Проведений статистичний аналіз інноваційної діяльності харчової промисловості Луганської області протягом 2005—2010 рр. свідчить про її нестабільний розвиток (рис. 2 і 3).

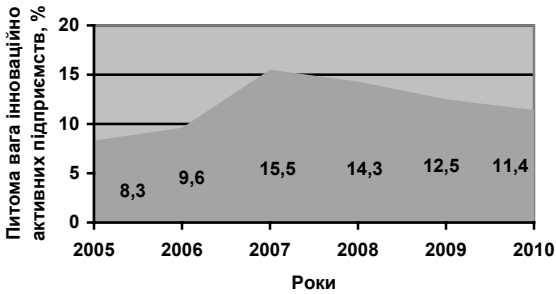


Рис. 2. Динаміка інноваційно активних підприємств харчової промисловості в Луганській області

Джерело: складено автором за даними [5]

Так, інноваційна активність підприємств у загальній кількості обстежених підприємств харчової промисловості зростала з 8,3% у 2005 році до 15,5 % у 2007 році, але починаючи з 2007 року — спостерігалася тенденція до спаду. У 2010 році інноваційна активність підприємств склала 11,4 % (рис. 2) .

Загальний обсяг інноваційних витрат у харчовій промисловості представлено на рис. 3.

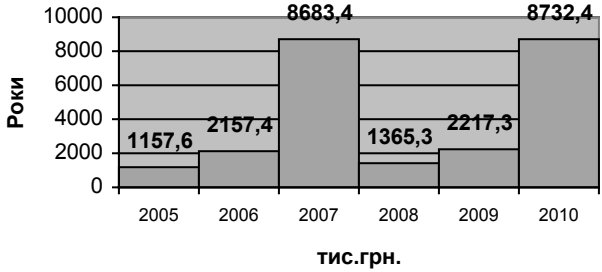


Рис. 3 Динаміка загального обсягу інноваційних витрат у харчовій промисловості Луганської області

Джерело: складено автором за даними [5]

У 2007 році загальна сума витрат склала 8683,4 тис. грн, що на 7528,8 тис. грн більше ніж у 2005 році. Пік розвитку інноваційної активності підприємств припав на 2007 рік. Слід зазначити, що хоча у 2010 році обсяг витрат збільшився порівняно з 2007 роком на 49,0 тис. грн, але ж значного зростання інноваційної активності не спостерігалося.

Для з'ясування причин спаду інноваційної активності підприємств харчової промисловості Луганської області розглянемо зміну значень основних статистичних показників інноваційної діяльності за 2007—2010 рр.

Таблиця 1

ОСНОВНІ ПОКАЗНИКИ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ ЛУГАНСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Показники	Роки			
	2007	2008	2009	2010
Кількість підприємств, що впроваджували нові технологічні процеси	7	4	3	2
Впроваджено нових технологічних процесів, процесів	12	6	5	6
у т. ч. маловідходні, ресурсозберігаючі	1	1	1	5
Освоєно нових видів продукції, найменувань	3	8	5	8
Питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі реалізованої продукції, %	6,4	6,7	6,7	1,0

Джерело: складено автором за даними [5, 6] .

Починаючи з 2007 року спостерігається різке зниження кількості підприємств, які займалися впровадженням нових технологічних процесів з 7 до 2 одиниць в 2010 році. Кількість впроваджених технологічних процесів також зменшилось з 12 до 6 процесів відповідно. В той же час спостерігається зростання ресурсозберігаючих технологій у 5 разів, що є позитивною тенденцією. Кількість освоєних нових видів продукції збільшилась, що є характерним для харчової промисловості. Зазначимо, що від цього залежить асортимент продукції, її якість, цінові переваги на ринку і як наслідок підвищення конкурентоспроможності. У 2010 році кількість освоєних нових видів продукції збільшилось на 5 одиниць порівняно з 2007 роком. В обсязі реалізованої продукції знизилась питома вага інноваційної складової з 6,4 % до 1,0 %, що є негативною тенденцією.

Згідно даних Державної статистики важливим фактором створення і впровадження інновацій у регіоні є провадження досліджень і розробок на підприємстві або придбання їх результатів у сторонніх організацій [8]. На рис. 4 представлено зміну часток інноваційних підприємств Луганської області за 2007—2010 рр.

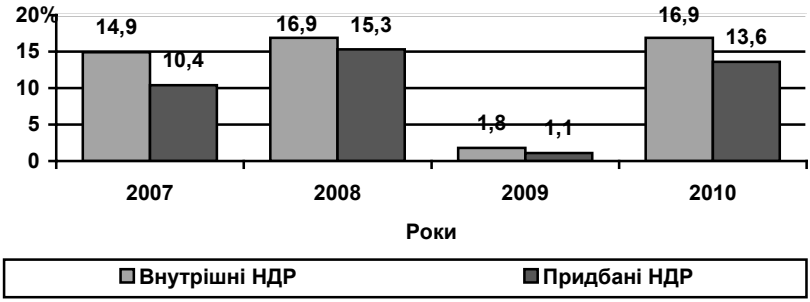


Рис. 4. Частка інноваційних підприємств Луганської області, задіяних у виконанні внутрішніх і придбанні результатів зовнішніх НДР (% загальної кількості підприємств що займалися інноваціями)

Джерело: складено автором за даними [5, 6].

Результати статистичного аналізу свідчать, що у 2009 році в порівнянні з 2007 роком питома вага інноваційно активних підприємств Луганської області, що були задіяні у виконанні внутрішніх НДР і тих, що придбали — різко знизилась на 13,1 % і 9,3 % відповідно. Проте у 2010 році ситуація змінилась на краще,

17,0 % підприємств займалися внутрішніми НДР, 13,6 % — придбали їх результати у інших підприємств і організацій. На активність у цих видів інновацій як у харчовій галузі, так і промисловості в цілому впливає розмір підприємства: йому необхідно мати обґрунтовану чисельність персоналу для здійснення активних інновацій. Значна частина технічних продуктів вимагає довгих років досліджень, а більшість малих і середніх підприємств не в змозі тримати у своєму штаті працівників, які б займалися лише виконанням НДР і працювали б неповний робочий день.

Для проведення ефективної інноваційної діяльності необхідні значні фінансові вкладення. Дуже важливим фактором цієї діяльності є підтримка держави, але ж як свідчать данні Держкомстату Луганської області за період з 2008—2009 рр. основним джерелом фінансування інноваційної діяльності підприємств є власні кошти 19,8—80,9 %, також велика доля припадає на кредити від 80,0—16,0 %. У харчовій промисловості регіону власні кошти підприємства залишаються головним джерелом фінансування. У 2009—2010 рр. від загальної суми витрат на інноваційні введення 57 % і 100 % відповідно склали власні кошти, і 43 % припало на використання кредиту у 2009 році [5].

Такий стан фінансування є негативним, оскільки в більшості країн саме державне фінансування є основним джерелом інноваційної діяльності. Кредитне фінансування є дуже ризикованим джерелом залучення коштів. Надмірне надання кредиту негативно впливає на процеси розвитку промисловості у тому числі харчової, уповільнює темпи відтворення. Лише пільгове кредитування, може стати стимулом для інноваційного розвитку галузі.

Для забезпечення сприятливого інноваційного клімату необхідна стимулятивна інноваційна політика. Вона є сукупністю елементів державної політики, спрямованої на підвищення темпів приросту інноваційної діяльності та виробництва за допомогою певних методів-стимулів, що сприяють формуванню сприятливого клімату для розроблення та здійснення інноваційних проектів. Вона здійснюється через такі заходи: створення фінансових механізмів підтримки такої діяльності; формування необхідної інноваційної інфраструктури; використання непрямих методів підтримки суб’єктів інноваційних процесів [3].

Велике значення для покращення ефективності інноваційної діяльності в регіоні та на підприємствах харчової промисловості в тому числі є наявність персоналу з відповідним рівнем знань.

Статистичні дані свідчать про те, що хоча в 2008 році відбулося значне збільшення кількості промислових підприємств які займалися вивченням та підготовкою персоналу (на 16,9 % більше порівняно з 2007 роком), проте у 2010 році значення цього показника зменшилося на 11,8 %. На рис. 5 представлено частку інноваційних підприємств за 2007—2010 рр.

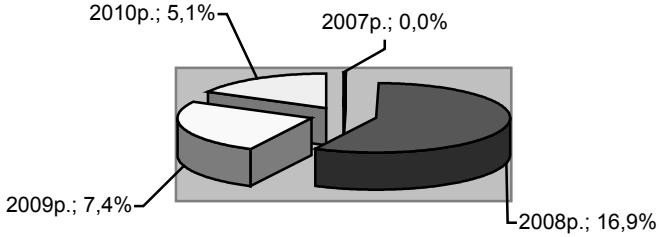


Рис. 5. Частка інноваційних підприємств Луганської області, що займались вивченням та підготовкою персоналу (% загальної кількості підприємств що займалися інноваціями)

Джерело: складено автором за даними [5, 6].

На інноваційний розвиток підприємств має великий вплив якість навчання фахівців. Впровадження приватної вищої освіти і низьке фінансування державних закладів привело до зниження якості підготовки фахівців. А це, у свою чергу, негативно впливає на випуск висококваліфікованих кадрів усіх галузей, у тому числі і харчової промисловості.

Висновки. Харчова промисловість має велике значення для населення регіону, та й усієї країни в цілому. Оскільки від ефективної роботи цієї галузі залежить забезпечення населення високоякісними продуктами харчування і як наслідок — здоров'я усієї нації. Проведений статистичний аналіз інноваційної діяльності регіону сприятиме пошуку напрямів покращення такої діяльності, оскільки результати його є тією базою на яку спиратимуться органи державного управління при розробці стратегії розвитку Луганської області.

На підставі проведеного дослідження відзначимо, що в Луганській області існує багато перешкод, які гальмують розвиток інноваційної активності підприємств харчової промисловості. Ста-

тистичні данні свідчать, що з 2007 року інноваційна діяльність промислових підприємств Луганської області має тенденцію до спаду. Зазначимо, що у 2010 році мало місце незначне зростання інноваційної активності, та ми не можемо гарантувати що воно збережеться і надалі. Розвиток інноваційної діяльності харчової промисловості регіону стримується обмеженістю грошових ресурсів необхідних для впровадження нових технологій. Негативний вплив має повна відсутність державного фінансування інноваційної діяльності харчової промисловості області починаючи з 2007 року, та надмірне використання кредитних коштів. Відсутність економічної зацікавленості господарських суб'єктів у проведенні науково дослідницької роботи, та послаблення взаємозв'язків науки та виробництва. На підставі вище сказаного пропонуємо:

— по перше, впровадити діючі державні регіональні програми, спрямовані на поліпшення інвестиційно-інноваційного клімату та підвищення ефективності інноваційної діяльності промисловості регіону;

— по друге, на державному рівні створити сучасний механізм пільг (у тому числі податкових) для розвитку пріоритетних галузей промисловості, в тому числі харчової;

— по третє, стимулювати створення технопарків, технологічних інкубаторів або технополісів;

— по четверте, підвищити попит на продукцію харчової промисловості, та збереження її конкурентоспроможності;

— по п'яте, підвищити кваліфікацію персоналу який займається інноваційною діяльністю на підприємствах харчової промисловості, та мотивування працівників до такої діяльності.

Література

1. Закон України «Про інноваційну діяльність» [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua

2. *Гальків Л.І.* Економічна статистика / Гальків Л. І., Лутчин Н. П., Москаль Б. С. Навч. посібник. 2-ге вид., випр. і доповн. — Львів: Новий світ — 2000, 2010. — 400 с.

3. *Лендел М. А.* Перспективи розвитку інноваційної діяльності у галузі харчової промисловості / М. А. Лендел, С. В. Швардак // Науковий вісник НЛТУ України. — 2011. — Вип.21.10 — С. 222—227.

4. Наукова та інноваційна діяльність в Україні: [стат. зб.] / [відп. за вип. І. В. Колачова] — К.: ДП «Інформаційно-видавни-чий центр Держкомстату України», 2011. — 282 с.

5. Наукова та інноваційна діяльність в Луганській області: [стат.зб.] / [за ред. Т. П. Браги] — Луганськ: Головне управління статистики у Луганській області. Держкомстат України, 2011. — 94 с.

6. Наукова та інноваційна діяльність в Луганській області: [стат. зб.] / [за ред. Т. П. Браги] — Луганськ: Головне управління статистики у Луганській області. Держкомстат України, 2010. — 134 с.

7. Промисловість / Інформаційний портрет Луганського регіону [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.irp.lg.ua/ukr/content.php?type=13531757_0100

8. Обстеження інноваційної діяльності в економіці України за період 2008—2010 років (за міжнародною методологією). Сайт Держкомстат України. Публікації. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://ukrstat.gov.ua

9. *Семиноженко В.* Інноваційна модернізація національного господарства: інститути, обмеження, ресурси / Володимир Семиноженко // Економіст. — № 3. — Березень, 2011. — С. 4.

Статтю подано до редакції 07.04.12 р.

УДК659

Т. В. Архипова, канд. екон. наук, доц.,
кафедра маркетингу,
ДВНЗ «Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана»

ОСОБЛИВОСТІ МАРКЕТИНГОВОГО ПРОЦЕСУ НА ПІДПРИЄМСТВІ, ЩО НАДАЄ РЕКЛАМНІ ПОСЛУГИ

Досліджено особливості маркетингового процесу на підприємстві, що надає рекламні послуги. Розроблено практичні рекомендації щодо використання вітчизняною рекламною агенцією маркетингових інструментів.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: маркетинг рекламних послуг, внутрішній маркетинг, двохсторонній маркетинг.

В статье исследованы особенности маркетингового процесса на предприятии оказывающие рекламные услуги. Разработаны практические рекомендации использования маркетинговых инструментов в деятельности отечественных рекламных агенций.

© Т. В. Архіпова, 2012

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: маркетинг рекламных услуг, внутренний маркетинг, двухсторонний маркетинг.

The Article is investigated particularities of the marketing process in an enterprise specialized on advertising services. It has been developed practical recommendations towards the usage of marketing instruments by national advertising agenesis in their activity.

KEY WORDS: advertising sevice marketing, local marketing, double side marketing

Постанова проблеми. В умовах ринкової економіки впровадження маркетингу в діяльність підприємств, які надають послуги, не викликають сумніву. Однак, практичне використання маркетингу підприємствами сектору послуг з низки причин відстає від підприємств — виробників продукції. З одного боку, внаслідок кон'юнктурних умов: для малих сервісних підприємств маркетинг видається дорогим і недоцільним, для професійно престижних сервісних підприємств використання маркетингу вважається неетичним, а сервісні підприємства, які користувалися великою популярністю в минулому, поки що не відчувають потреби в маркетингу; з другого, внаслідок неефективності для сервісних підприємств маркетингових заходів, розроблених на основі знань, накопичених у товарному маркетингу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій на дану тему. При ознайомленні з працями різних авторів з'ясовано велику практичну і недостатню теоретичну розробленість проблем, пов'язаних з розумінням економічної сутності та характеристик системи маркетингу в рекламному бізнесі, формуванням комплексного підходу до розробки та впровадження його інструментарію вітчизняними рекламними агенціями.

Постановка завдання. Пропоноване дослідження має на меті визначити особливості формування та розвитку маркетингу на підприємствах, які надають рекламні послуги, виявити особливості і тенденції їх функціонування, розробити практичні рекомендації щодо використання вітчизняною рекламною агенцією маркетингових інструментів.

Результати дослідження. Маркетинг рекламних послуг потребує більших зусиль ніж традиційний маркетинг, основою якого є 4 «р». Маркетинг у рекламному бізнесі потребує проведення як внутрішнього, так і двохстороннього маркетингу. Внутрішній

маркетинг полягає в тому, що рекламне агентство повинне звертати особливу увагу на якість роботи персоналу, ефективно навчати і мотивувати працівників, що працюють з клієнтами і весь інший персонал.

Двохсторонній маркетинг означає, що якість наданих послуг (особливо рекламних), значною мірою залежить від порозуміння між замовником (рекламодавцем) і агентом з продажу рекламних послуг.

Отже, внутрішній маркетинг — це робота всередині агенції, якість послуг і їх результативність, а двосторонній маркетинг направлений на ефективну співпрацю із «зовнішнім світом», пошук клієнтів, укладання продуманих угод з ними, комплексне обслуговування, оперативне вирішення проблем.

Якщо детально розглянути маркетингову діяльність у рекламному бізнесі, то можна виділити такі складові або напрями:

— ціноутворення;
— управління якістю послуг;
— управління персоналом;
— здійснення маркетингових комунікацій.

Стосовно ціноутворення у рекламному бізнесі, то воно полягає у встановленні оптимальної ціни на власні послуги. В основному рекламні агенції діють самостійно та забезпечують своє виживання також самі. Це означає, перш за все, що ціна на їхні послуги має покривати витрати, пов’язані з рекламною діяльністю. Крім того, рекламні агенції повинні мати якомога більший прибуток від своєї діяльності. Ось чому вони повинні вивчати, яку ціну готові платити споживачі рекламних послуг, як діятимуть конкуренти тощо.

Отже, для прийняття рішень рекламними агенціями щодо ціни на послуги базовими величинами є: по-перше, витрати рекламних агенцій на виконання тієї чи іншої рекламної послуги; по-друге, поведінка рекламодавців, і , по-третє, поведінка конкурентів.

Коли ціноутворення виходить із витрат, рекламна агенція користується двома видами калькуляції: прогресивною калькуляцією, коли ціна розраховується на підставі виробничих витрат і повністю або частково перекриває ці витрати, та методом зворотної калькуляції, коли за вихідну точку розрахунку беруть середню ціну рекламної послуги на ринку послуг або в окремих провідних рекламних агенціях.

Коли ціноутворення орієнтоване на споживача, предметом аналізу рекламних агенцій є готовність споживача-рекламодавця пла-

тити відповідну ціну (верхня гранична ціна), реакція цих споживачів на зміни в ціні (еластичність цін), а відтак і можливість диференціювання цін. Інколи рекламна агенція пропонує різні ціни на одну і ту саму послугу для різних сегментів споживачів-рекламодавців. Основною умовою такого ціноутворення є максимальна конфіденційність, тобто бажано, щоб інші існуючі або потенційні клієнти не дізнались про спеціальні цінові пропозиції, це може привести до вимушеного падіння загального рівня цін на послуги агенції.

Якщо у визначенні ціни агенція орієнтується на конкурентів, то ціни встановлюються залежно від структури ринку, кількості конкурентів, ідентичності послуг.

За сучасного вільного ціноутворення ціна є продуктом переговорів. Тому вона має назву договірної. Вона може бути індивідуальною, тобто виходити з конкретних вимог конкретного споживача-рекламодавця, або прейскурантною, яка враховує надбавки та знижки.

Прейскурантні ціни можуть бути мінімальними, максимальними й твердими. Установлюючи мінімальні ціни, рекламна агенція захищає себе від наслідків цінової конкуренції, однак знижує рентабельність діяльності.

Максимальні ціни повинні протидіяти надзвичайному зростанню цін.

Тверді ціни є основою стабільного виторгу за рекламні послуги. Якщо рекламна агенція веде політику ціноутворення за принципом «ціна—якість», ціну може бути змінено подвійно: або варіацією винагороди за певну якість рекламних послуг, або варіацією якості за сталої ціни.

Виходячи на ринок зі справді новими видами послуг, рекламні агенції спочатку призначають високу ціну, яка потім постійно знижується з розвитком ринку і зменшенням витрат на одиницю рекламної послуги.

Рекламні агенції беруть за основу одну із трьох цінових стратегій: пристосування до ринкової ціни, поступове зростання цін, поступове зниження цін. Інколи агенції, що працюють в одній галузі домовляються про певний рівень цін, щоб уникнути цінової конкуренції.

Таким чином, ціноутворення є гнучким засобом маркетингового впливу в діяльності рекламної агенції

Запорукою успіху рекламних агенцій є, перш за все, якість рекламних послуг, уміння встановити зв’язок із клієнтом. Якість

послуг нерозривно пов'язана з якістю персоналу та характером управління ним.

Для забезпечення необхідного рівня якості рекламних послуг потрібні з одного боку достатні технічні та інформаційні можливості (обладнання для друку, монтажу т.д., інформаційні бази даних, постійно поновлювана інформація про носії тощо), а з іншого боку — кадри. Це стосується і якісного виконання своїх обов'язків кожного працівника і правильне стимулювання, яке забезпечується за рахунок участі в прибутку.

Дуже важливе значення для якості послуг мають комунікації з клієнтом, професіоналізм і вимоги яких до якості рекламних послуг останнім часом значно виросли. Для якісного виконання завдань необхідне чітке розуміння тих проблем, які замовник бажає розв'язати за допомогою рекламування, оперативно і правильно реагувати на запити споживача, заздалегідь визначити критерії оцінки якості виконання послуг, щоб застерегти себе від розчарування і претензій клієнтів.

Необхідно памятати, що задоволені клієнти формують імідж рекламного агентства, який відіграє дуже важливу роль в успішності його діяльності.

За своєю суттю маркетингові комунікації мають двосторонній характер і в діяльності рекламних агенцій здійснюються у двох напрямках: взаємодія з потенційними та існуючими клієнтами-рекламодавцями; взаємодія з іншими рекламними агенціями, засобами масової інформації, власниками носіїв реклами тощо.

До складових маркетингових комунікацій у рекламному бізнесі можна віднести:

— реклама — платна неперсоніфікована форма інформаційного впливу на споживача з метою формування мотивів споживання послуг, купівлі продукції;

— PR — платна форма особистого чи неособистого інформаційного впливу на громадськість з метою формування позитивного ставлення до фірми, її діяльності та послуг, що вона надає (або продукції, що випускає) за допомогою засобів масової інформації;

— стимулювання збуту — короткострокові платні стимулюючі заходи заохочення цільової аудиторії до купівлі продукції і послуг та плідного співробітництва;

— директ-маркетинг (що супроводжується засобами телемаркетингу) — платна форма особистого інформаційного впливу на споживача та партнерів через адресні звернення з метою форму-

вання мотивів купівлі певних товарів, довгострокових взаємовигідних партнерських стосунків і залучення їх до діалогового режиму, адресна електронна розсилка комерційних пропозицій.

Кожній з цих груп засобів впливу властиві специфічні прийоми комунікації: виставки, ярмарки, демонстрації механізму дії, представлення у різноманітних каталогах і на довідкових сайтах. Водночас комунікаційними зусиллями вважаються також оформлення комерційної пропозиції, супроводжувальний лист, комунікативне мистецтво агентів з продажу.

Кожна зі складових системи маркетингових комунікацій має свої особливості, але усі вони доповнюють одна одну, створюючи єдиний комплекс. Спрямовуючи свої комунікаційні зусилля на адресатів, фірма сподівається на бажану для неї зворотну реакцію, а саме: від споживачів — споживання послуг фірми; від партнерів і маркетингових посередників — співробітництва на взаємовигідних умовах; від контактної аудиторії — якщо не підтримки, то відсутності протидії; від органів державного управління — формування режиму найбільшого сприяння.

Перш за все, основою для здійснення комунікацій є клієнтська база рекламної агенції. Агенція повинна чітко орієнтуватися на ринку потенційних рекламодавців, визначати для себе найбільш привабливі і доступні сегменти.

Важливо, щоб ця база постійно оновлювалася, а для цього необхідний, ретельний і безперервний моніторинг ринку. На структуру категорій рекламодавців впливає чимало факторів, зокрема розвиток економіки країни, політична ситуація, законодавство, рівень життя населення. Сьогодні переважна більшість клієнтів рекламних агенцій — виробники товарів народного споживання. Втім, відчутного розповсюдження набирає реклама автомобілів, страхових і банківських послуг, представники яких уже вийшли на ринок після світової економічної кризи і за будь-яку ціну не хочуть втрачати позиції. В той же час, виробники товарів і послуг, які раніше користувалися попитом без реклами, зараз знову змушені шукати способи заохочення своїх споживачів.

Клієнтська база дає можливість виділити сегменти споживачів-рекламодавців і розробити комунікативну стратегію для кожного з них.

Рекламні агентства, що по суті займаються здійсненням маркетингових послуг часто і самі відчувають потребу в таких

послугах. Як правило, це прості, лаконічні рекламні звернення на радіо, зовнішніх носіях, нетрадиційних носіях, які мають на меті донести інформацію про існування того чи іншого агентства, його послуги, досягнення, обов'язково контактну інформацію.

Оскільки рекламні агенції діють у сфері професійних відносин «business to business», то їх реклама повинна бути зорієнтована на професіоналів, бути раціональною, демонструвати переваги. Ціллю реклами є донести інформацію про фірму до найбільшої кількості потенційних рекламодавців.

Наступним важливим елементом є PR. Грамотно сплановані PR-заходи формують імідж рекламної агенції, що відіграє дуже важливу роль у рекламному бізнесі. Засобами PR є проведення Ivent-заходів (проведення яскравих свят, акцій, благодійних заходів), які супроводжуються широким висвітленням у пресі; написання PR-статтей на замовлення у спеціалізованій пресі.

До PR можна віднести участь у різних національних професійних конкурсах, фестивалях реклами. Окремої уваги заслуговують професійні виставки, що з одного боку дають можливість показати себе і віднайти своїх клієнтів, а з іншого, створюють панораму ринку рекламних послуг, дають можливість порівняти себе з конкурентами та спроектувати основи майбутньої співпраці.

Основною метою стимулювання збуту в діяльності рекламної агенції є комплексне просування рекламних послуг, довготривала співпраця.

Перш за все, рекламна агенція повинна правильно стимулювати свій персонал, який є ключовим фактором якості і прибутковості рекламної діяльності. Стимулювання здійснюється за рахунок участі в прибутку.

Щодо стимулювання споживачів-рекламодавців, то це перш за все виховання лояльності: додаткові знижки при довготривалій співпраці, пропонування кращого ефірного часу. Якщо агенція має у розпорядження власні рекламні носії, то вона може пропонувати бонусний час розміщення, або додаткові послуги (наприклад безкоштовне редагування звернення, створення короткої і довгої версії рекламного ролика). Також елементом стимулювання є розробка особливих цінових пропозицій для різних сегментів споживачів: агенція пропонує невисокі стартові ціни, щоб клієнт мав можливість спробувати,

переконатися у ефективності і продовжувати співпрацю в майбутньому. Крім цього стимулювання допомагає вирівняти попит на різні послуги агенції.

Важливим і ефективним елементом комунікацій є теле і директ-маркетинг. Ці два засоби ефективно діють у комплексі. Телемаркетинг буває пасивним і активним. З назви можна зрозуміти, що вихідний (активний) телемаркетинг має призвести до збільшення обсягу замовлень або збору необхідної інформації, створення актуальних баз даних з персоналіями, ранжуванням ступеня впливу на особу, що приймає рішення). Завдання ж пасивного телемаркетингу — прийняти і якісно опрацювати максимальну кількість дзвінків. Іншими словами активний телемаркетинг — це коли ви шукаєте клієнтів, а пасивний телемаркетинг — коли клієнти шукають вас.

Телемаркетинг передує здійсненню директ-маркетингу.

Директ-маркетинг — це встановлення контакту з клієнтами за допомогою ціленапрямленої Інтернет розсилки. Попередній телемаркетинг дає можливість перевірити актуальність баз даних, скоригувати, якщо потрібно зміст розсипки, заощадити час і гроші, завдяки чому заходи директ-маркетингу є ефективнішими.

Існує ще таке поняття follow-up телемаркетинг. Це здійснення телефонних дзвінків після того, як потенційні клієнти отримали комерційні пропозиції електронною поштою і мали час їх розглянути. Він дає можливість остаточно скоригувати базу даних клієнтів і виділити тих, що зацікавлені, розвіяти можливі сумніви, роз'яснити інформацію, закріпити прийняття остаточного рішення. Як правило, активний телемаркетинг використовують у своїй діяльності невеликі рекламні агенції, які не мають коштів і не бачать доцільності у більш масштабній рекламі.

Важливе значення в діяльності рекламної агенції відіграє встановлення ефективних взаємозв'язків з іншими учасниками рекламного ринку: конкурентами, представниками засобів масової інформації, громадськими організаціями, агенціями, що надають інші рекламні послуги. По-перше, це є передумовою налагодження партнерських відносин і створення мережі просування агенцією своїх послуг. По-друге, сприяє більш ефективному проведенню комплексних рекламних кампаній, знижує рівень залежності підприємства від партнерів. Важливо,

щоб домовленості про співпрацю були чітко закріплені договірними відносинами.

Перш за все — це договірні відносини із засобами масової інформації та власниками інших рекламних носіїв. Це дозволить рекламній агенції більш повно обслуговувати своїх клієнтів, економити рекламні бюджети рекламодавців.

Історично склалося так, що прибутковість засобів масової інформації залежить від реалізації рекламного простору. Тому часто ціни на такі послуги є дуже завищеними, крім цього має місце таке явище, як медіа-інфляція, яка обумовлена ринковими факторами. Однак ці умови можуть бути вдало використані рекламними агенціями, які будуть гарантувати повну наповненість ефіру, чи площі носія взамін за знижені ціни.

Хоча будь-які угоди накладають на свободу діяльності агенції певні обмеження, вони дають додаткові можливості і допомагають більш повно і якісно обслуговувати клієнтів. Агенції, що володіють однакового виду носіями можуть домовлятися про визначений рівень знижок між собою і встановлювати певні професійно-етичні домовленості. Наприклад: одна агенція володіє щитами в одному районі міста, а друга в іншому. Вони можуть домовитися про співпрацю і певні правила встановлення цін. У рекламодавця уже не буде необхідності домовлятися з кожною агенцією окремо. Вони самі домовляться між собою за певні відсотки. Системна робота агенцій є безперечно ефективнішою і дуже поширеною на практиці.

Висновок. Звичайно, рекламний бізнес став самостійною сферою ринкової діяльності, а тому для забезпечення конкурентних позицій підприємствам, які надають рекламні послуги необхідно активізувати маркетингових зусилля щодо визначення своєї позиції на ринку, налагодження взаємодії з іншими учасниками, пошуку нових ефективних методів роботи та стимулювання як споживачів, так і працівників.

Література

1. *Лук'янець Т. І.* Рекламний менеджмент: Навч. посібник. — 2-ге вид., доп. — К.: КНЕУ, 2003. — 440 с.

2. *Мориарти С., Уэллс У., Бернет Дж.* Реклама: принципы и практика. — СПб.: Питер, 2008. — 800 с.

3. *Росситер Дж.Р., Перси Л.* Реклама и продвижение товаров: пер. с англ./ Под ред. Л. А. Волковой. — СПб.: Питер, 2001. — 656 с.

4. *Панкратов Ф. Г., Баженов Ю. К.* Рекламная деятельность: Учебник для студентов высших учебных заведений. — 3-е изд., пераб. и доп. — М.: Информационно-внедренческий центр «Маркетинг», 2001. — 364 с.

5. *Батра Р., Майерс Д. Дж., Аакер Д. А.* Рекламный менеджмент. — М., СПб., К.: Издательский дом «Вильямс», 1999. — 784 с.

6. *Кутлалиев А.* Эффективность рекламы: научно-популярная литература / А. Кутлалиев, А. Попов. — М.: ЭКСМО, 2005. — 411 с.

7. *Булатова А. А.* Теоретические и организационные основы рекламной деятельности // Аудит и финансовый анализ. — 2009. — № 5. — С. 307—310.

8. *Лозова О. А.* Управління рекламною діяльністю підприємств // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. — 2007. — №3. — С. 145—149.

9. *Негородов В. С.* Организационные принципы и формы рекламной деятельности на предприятиях холдинга // Маркетинг в России и за рубежом. — 2009. — № 4. — С. 51—62.

10. *Карпенко А. В., Хацер М. В.* Сутність та місце реклами в діяльності підприємства в ринкових умовах // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. — 2009. — № 1. — С. 70—74.

11. *Діброва Т. Г.* Маркетингова політика комунікацій: стратегії, вітчизняна практика: навч. посіб.; М-во освіти і науки України. — К.: Кондор, 2009. — 333 с.

12. www.adcoalition.org.ua — Офіційний сайт Всеукраїнської рекламної коаліції.

Статтю подано до редакції 28.03.12 р.

УДК 657.631.6: 339.138

І. М. Баша, старший викладач кафедри маркетингу,
І. І. Киричишин, студент,
ДВНЗ «Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана»

МАРКЕТИНГОВИЙ АУДИТ: ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

АНОТАЦІЯ. Досліджено основні проблеми і перспективи використання аудиту в маркетинговій діяльності підприємства. Розкрито сутність і завдання маркетингового аудиту та проаналізовано основні сфери його застосування, визначено місце послуг із маркетингового аудиту на ринку маркетинг-консалтингу в Україні.

© І. М. Баша,
І. І. Киричишин, 2012

КЛЮЧОВІ СЛОВА: стратегії маркетингу, аналіз ринку, аудит, конкуренція, ринок маркетингового консалтингу, сегментація ринку.

АННОТАЦИЯ. В статье исследованы основные проблемы и перспективы использования аудита маркетинговой деятельности предприятия. Раскрыта сущность и задачи маркетингового аудита и проанализированы основные сферы его применения, определено место услуг по маркетингового аудита на рынке маркетинг-консалтинга в Украине.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: стратегии маркетинга, анализ рынка, аудит, конкуренция, рынок маркетингового консалтинга, сегментация рынка.

ANNOTATION. The article is aimed to research main problems and prospects of audit in the marketing of the company. The essence and objectives of the marketing audit, the place of the marketing audit services market marketing consulting in Ukraine are analyzed based on the scope of the marketing audit.

KEY WORDS: marketing strategy, market analysis, audit, competition, market, marketing consulting, market segmentation.

Постановка проблеми. Посилення конкуренції між суб'єктами господарювання на українському ринку підвищило інтерес вітчизняних наукових дослідників і практиків до підходів, які забезпечують ефективне функціонування підприємницьких структур за нових умов господарювання. При цьому більшість дослідників сходяться на думці, що центральне місце серед даних підходів належить саме маркетингу [1; 2; 6]. Домінування маркетингової концепції як основи управління сучасним підприємством обумовлено низкою факторів. Передусім, варто зауважити те, що на початку XXI століття більшість товарних ринків в Україні поступово наближуються до високого рівня насичення та характеризуються жорсткою конкуренцією. На тлі цього посилюються вимоги до якості організації маркетингового управління, перед підприємствами усе гостріше постають питання чіткого визначення своїх цільових сегментів із їх специфічними потребами, що можливо лише з використанням маркетингового інструментарію. При цьому можна цілком обґрунтовано стверджувати, що фундаментом для оцінки поточної ефективності маркетингової діяльності підприємства та розробки конкретних напрямків із її вдосконалення має стати маркетинговий аудит.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематиці оцінки ефективності маркетингу та виявлення ключових резервів її удосконалення за допомогою маркетингового аудиту присвячені дослідження вітчизняних і зарубіжних науковців, серед яких варто виділити таких вчених, як А. А. Антонюк, Г. М. Давидов, А. Дядьо, В. В. Немченко, Л. Г. Слободян та ін.

Проте, ряд проблем маркетингового аудиту нині залишається поза увагою науковців. Зокрема, недостатньо висвітлені практичні аспекти застосування маркетингового аудиту українськими підприємствами (як самостійно, так із залученням професійних консультантів із маркетингу). Крім того, не чітко сформульованими залишаються основні напрямки проведення маркетингового аудиту на підприємстві та основні критерії, на підставі яких у ході аудиту можна зробити висновок щодо ефективності/неефективності поточної маркетингової діяльності підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Дослідження показують, що робота сучасного підприємства вимагає удосконалювання організації, планування і управління виробничо-господарською діяльністю, розробки нових економічних підходів і вирішення таких задач: швидко змінювати асортимент продукції та пристосовуватися до запитів різних груп споживачів; постійно вести роботу з підвищення ефективності діяльності та посилення конкурентоспроможності; удосконалювати організацію збуту продукції шляхом дослідження ринку, стимулювання продажів. Для вирішення всіх перерахованих вище задач і служить маркетинг, що являє собою комплекс заходів для вивчення всіх питань, пов'язаних із процесом реалізації продукції**:** дослідження продукту (послуги, роботи); аналіз обсягу товарообігу підприємства; вивчення ринку, форм і каналів товароруху; конкурентоспроможність товару; дослідження мотивів поведінки покупця, рекламної діяльності; розробка ефективних способів просування товарів [3, с. 47].

Зауважимо, що в сучасних умовах конкурентних ринків ключова вимога до маркетингової діяльності — її ефективність. При цьому дослідження показують, що питання оцінки ефективності маркетингової діяльності є одним із найбільш дискусійних у теорії маркетингу. Як показав аналіз, у маркетологів немає єдності щодо цього питання. Так, ряд учених вважають, що ефективність маркетингової політики стосовно конкретного підприємства або галузі складається з результатів вдосконалення виробничо-

збутової діяльності по наступних основних напрямках: оптимальне використання потенціалу ринку, в тому числі для нових продуктів; підвищення вірогідності прогнозних оцінок; знаходження сегмента ринку даного товару, підвищення точності аналізу ринку та ін. [4, с. 33—234]. Комплексна оцінка ефективності маркетингової діяльності має проводитись за допомогою маркетингового аудиту.

Маркетинговий аудит являє собою систематизоване, критичне та об'єктивне вивчення середовища, цілей і стратегій діяльності підприємства у сфері маркетингу для виявлення можливостей, проблем і розробки плану розвитку, за допомогою якого можливо засобами маркетингу покращити становище підприємства [6, с. 10].

Метою маркетингового аудиту є визначення маркетингових цілей і стратегії маркетингу підприємства. Завдання маркетингового аудиту полягає у представленні найефективніших шляхів досягнення цілей підприємства. Характерними рисами маркетингового аудиту є [1, с. 3]:

1) комплексність (дослідження всіх головних аспектів маркетингової активності підприємства);

2) систематичність (впорядковане вивчення макро- та мікросередовища підприємства, маркетингові цілі та стратегії, системи маркетингу тощо);

3) незалежність (проведення аудиту незалежними експертами);

4) регулярність (періодичне проведення маркетингового аудиту з метою попередження можливого кризового стану підприємства).

Зазначимо, що в сучасних умовах маркетинговий аудит спрямований на оцінку ефективності найбільш важливих сторін господарської діяльності підприємства, таких як збутова політика, закупівельна політика, маркетингова стратегія підприємства, цінова політика та товарна політика. При цьому ми пропонуємо основний акцент робити не на фіксації індикаторів стану підприємства, а на якісному дослідженні, при цьому оцінювати перш за все управлінські аспекти діяльності підприємства.

Так, об'єктами маркетингового аудиту збутової політики підприємства є структура управління збутом готової продукції, система планування збуту, система контролю збутових витрат і система управління комерційними, фінансовими і внутрішньо фірмовими ризиками збуту продукції. У якості критеріїв ефективності збутової політики підприємства ми пропонуємо виділити наступні:

1) ефективна структура управління збутом готової продукції (відповідає оргструктурі, встановленим цілям і прийнятим стратегіям розвитку організації і забезпечує гнучке реагування на вимоги ринку);

2) ефективна система планування збуту (у застосовуваній методиці повинні враховуватися, наступні основні моменти: обрана модель розвитку організації; максимально можливий обсяг продажу, визначений на основі дослідження ринкової кон'юнктури і оцінки ресурсів і потенціалу організації;

3) ефективна система контролю збутових витрат та ефективна система управління збутовими ризиками (розробляються і застосовуються діючі механізми мінімізації ризиків збуту готової продукції; внутрішньо фірмові джерела зниження ризику; грамотне складання договорів; контроль персоналу; система комерційної безпеки і т. д.).

Об'єктом маркетингового аудиту цінової політики підприємства є варіанти (стратегії) ціноутворення на види продукції, а основним критерієм ефективності цінової політики є той факт, що варіанти стратегії ціноутворення відповідають найоптимальнішим для організації збутовим стратегіям по видах продукції. У відповідних випадках необхідний контроль на предмет дотримання законодавства по державному регулюванню цін.

Об'єктом маркетингового аудиту товарної політики підприємства є структура товарного асортименту. У якості критеріїв ефективності товарної політики підприємства доцільно сформулювати наступні:

1) частка кожного продукту (групи, позиції) у планованому асортименті випуску відповідає найбільш оптимальним для організації маркетинговим стратегіям;

2) у програмах випуску переважають продукти з найбільшими сумами покриття; враховується взаємодоповнення і взаємозаміщення продуктів, сезонний фактор, різні фактори постачання, виробництва і збуту;

3) в асортиментній політиці враховується фактор ЖЦ продукції, а саме: зняття з виробництва продукції, яка знаходиться у фазі «спаду»; зменшення випуску продукції, що знаходиться у фазі «насичення»; збільшення обсягів випуску продукції, що знаходиться у фазі «зростання».

Для проведення перевірки та аналізу важливих аспектів діяльності підприємства керівництво може обрати наступні організа-

ційні форми проведення аудиту (рис. 1), і на основі отриманих результатів визначити подальші напрями розвитку бізнесу, при цьому не виключається значна переорієнтація його місії, стратегій і цілей:

1) **внутрішнього аудиту** (проводиться власником залежно від потреб, цілей і стратегій управління маркетинговою діяльністю);

2) **зовнішнього аудиту** (здійснюються аудиторськими фірмами (аудиторами) за договорами з замовником).

Зовнішній маркетинговий аудит в основному спрямований на дослідження та аналіз макро- та мікросередовища. Об'єктами детального вивчення мікросередовища підприємства є ринки, покупці, конкуренти, канали розподілу, постачальники, допоміжні та маркетингові компанії, громадськість. Внутрішній маркетинговий аудит спрямований на вивчення та аналіз маркетингової стратегії, організації маркетингу, маркетингових систем, маркетингових функцій і маркетингової продуктивності підприємства [1, с. 4—6].

Рис. 1. Проведення маркетингового аудиту залежно від сфери впливу на діяльність підприємства [3, с. 67]

Зазначимо, що протягом останніх років ринок маркетингового консалтингу в Україні переживає достатньо стрімкий розвиток, при цьому однією із основних послуг консалтингових компаній у сфері маркетингу є послуги маркетингового аудиту. Перспективним продуктовим сегментом українського ринку консалтингових послуг на даний момент є маркетинг-консалтинг. Даний ринок

зростає протягом останніх років, за винятком після кризового 2009 року (рис. 2).

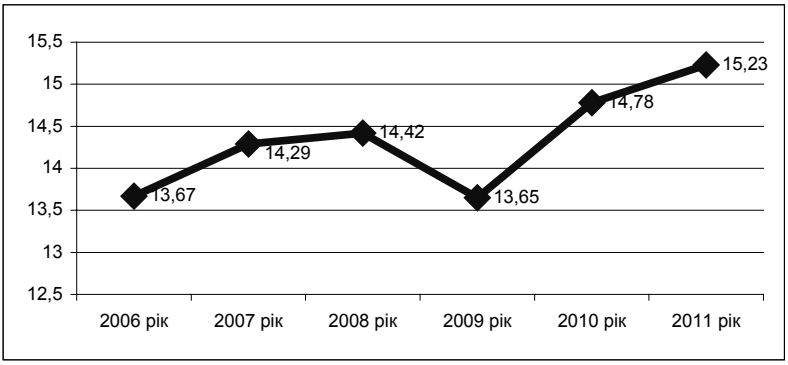


Рис. 2. Обсяги ринку маркетинг-консалтингу в Україні, млн дол. США [8]

З метою комплексного дослідження ринку послуг маркетинг-консалтингу в Україні у вересні 2011 року Українська асоціація менеджмент консультантів (УАМК) спільно з PricewaterhouseCoopers провели дослідження послуг маркетинг-консалтингу. Метою дослідження було визначити ступінь поінформованості і відношення ринку України до маркетинг-консалтингу і до компаній, що надають консультаційні послуги. Насамперед метою дослідження була оцінка відношення менеджерів підприємств до маркетинг-консалтингу. Дослідження показало, що в цілому відношення до маркетинг-консультантів сприятливе: 19,3 % опитаних думають що потреба в маркетинг-консультантах дуже велика; 24,7 % опитаних думають, що маркетинг-консультанти можуть бути корисними; 45,8 % опитаних вважають, що вони іноді можуть бути корисними; 3,6 % думають, що робота з консультантами — порожня витрата коштів і 1,2 % вважають що Україна не готова до такого типу професійних послуг [2, с. 7].

Більше половини опитаних зійшлися на думці, що маркетинг-консультанти безсумнівно допоможуть у роботі в Україні, у той час як 20 % опитаних думають, що консультанти нічим не зможуть допомогти у веденні бізнесу, 28 % впевнені, що маркетинг-консультанти не допоможуть на даній стадії розвитку їхнього бізнесу.

Далі здійснимо детальнішу сегментацію ринку маркетинг-консалтингу в Україні. Основаним критерієм сегментації, який доцільно застосувати в цьому напрямку — це напрямки маркетингового консультування. Згідно з даною ознакою можемо розбити увесь ринок маркетинг-консалтингу на такі сегменти, як: послуги із маркетингових досліджень та оцінки ринків; послуги із розробки довгострокових маркетингових стратегій; комплекс послуг із розробки та вдосконалення концепцій продуктів; послуги із реалізації окремих маркетингових і рекламних заходів компаній; аудит, ревізія та проектування систем маркетингу на підприємствах; послуги із проектування елементів маркетингового комплексу на ринку товарів (4Р) і послуг (7Р) та інші різновиди маркетинг-консалтингу. На рис. 3 представлено структуру ринку маркетинг-консалтингу в Україні в розрізі виділених ринкових сегментів.

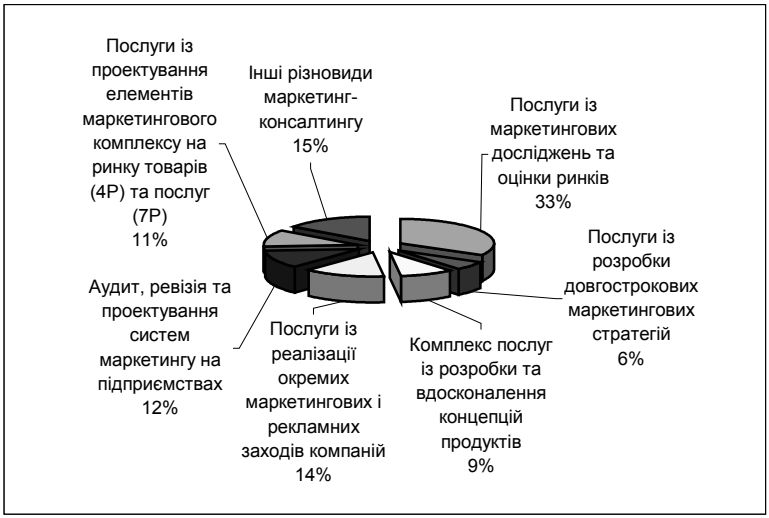


Рис. 3. Структура ринку маркетинг-консалтингу в Україні в 2011 році, % [7, с. 111]

Представлені оцінки свідчать, що трьома основними продуктовими сегментами ринку маркетинг-консалтингу є послуги із маркетингових досліджень та оцінки ринків (33 % ринку), послу-

ги із реалізації окремих маркетингових і рекламних заходів компаній (15 % ринку) та аудит, ревізія і проектування систем маркетингу на підприємствах (12 % у структурі ринку), тобто власне маркетинговий аудит.

Висновки з проведеного дослідження. За результатами проведеного дослідження нами встановлено, що маркетинговий аудит являє собою комплексну діагностику стану та ефективності маркетингової діяльності підприємства і є тим фундаментом, на якому базується пошук напрямків її удосконалення. Варто розуміти, що для кожного окремого підприємства об'єкти аудиту можуть бути різними. Найбільші вигоди від проведення маркетингового аудиту матимуть:

– підприємства, орієнтовані на виробництво й технічний розвиток; аудит визначить тут проблеми, які криються в орієнтації на виробництво, і допоможе переорієнтуватися на ринок;

— проблемні підрозділи (для потужних підприємств із великою їх кількістю);

— підрозділи, які демонструють високу ефективність — аудит визначить їхній потенціал, виявить способи вдосконалення маркетингу в інших службах;

— молоді підприємства — аудит сприятиме формуванню маркетингового підходу в умовах, коли керівництво підприємства не має достатнього ринкового досвіду;

— некомерційні організації (коледжі, музеї, лікарні, соціальні та релігійні установи) — маркетинговий аудит слугуватиме в освітніх і діагностичних цілях [11, с. 441].

Про важливість і перспективність маркетингового аудиту в Україні свідчить той факт, що дані послуги займають усе більше місця у портфелі пропозиції послуг професійних консультантів із маркетингу. Так, послуги із аудиту, ревізії і проектування систем маркетингу на підприємствах займають 12 % у структурі ринку маркетингового консалтингу в Україні. Зазначимо, що в сучасних умовах маркетинговий аудит спрямований на оцінку ефективності найважливіших сторін господарської діяльності підприємства, таких як збутова політика, закупівельна політика, маркетингова стратегія підприємства, цінова політика та товарна політика. При цьому ми пропонуємо основний акцент робити не на фіксації індикаторів стану підприємства, а зробити наголос на якісному дослідженні, при

цьому оцінювати перш за все управлінські аспекти діяльності підприємства, тобто аналізувати, як працюють окремі сторони маркетингової діяльності підприємства як системи.

Література

1. *Антонюк А. А.* Аналіз теоретичних підходів до оцінки ефективності маркетингової стратегії діяльності на підприємстві // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. — Запоріжжя, 2011. — № 5. — С. 11—16.

2. *Верба В.* Ідентифікація і систематизація проблем розвитку підприємств як передумова формування попиту на консалтингові послуги // Управління розвитком: Збірник наукових статей. — № 19. — Харьків: Вид. ХНЕУ, 2011. — С. 11—13.

3. *Давидов Г. М.* Аудит: навч. посібник. — 2-е вид., перероб. і доп. — К.: Знання, 2011 — 363 с.

4. *Дадьо Я.* Маркетинговий аудит — засіб підвищення конкурентоздатності підприємств // Маркетинг в Україні. — К., 2012. — № 2. — С. 47—51.

5. *Духненко В., Дуброва О.* Неклассический консалтинг // Эксперт Украина. — 2006. — № 28 (78).

6. Исследование услуг менеджмент консалтинга в Украине // Адреса документу в Інтернет — http://www.uamc.com.ua/MCS_ru.php3

7. *Кремень В. М.* Сучасний стан та перспективи розвитку ринку консалтингових послуг в Україні // Формування ринкової економіки. Зб. наук.праць. — 2011. — № 19. — С. 108—116.

8. Обзор рынка консалтинговых услуг. — Рыночные обзоры консалтинговой компании РосБизнесКонсалтинг // Адреса документу в Інтернет — http://www.rbc.ru/reviews/consulting/chapter01.shtml

9. Практичний курс внутрішнього аудиту: підручник / В. В. Немченко, В. П. Хомутенко, А. В. Хомутенко. — К.: ЦНЛ, 2008. — 240 с.

10. *Слободян Н. Г.* Використання маркетингового аудиту в стратегічному аналізі діяльності підприємства // Вісник ХНУ. Економічні науки. — Хмельницький, 2012. — № 2. — Т. 1. — С. 206—209.

11. Теорія і практика маркетингу в Україні : монографія / А. Ф. Павленко, А. В. Войчак, В. Я. Кардаш, В. П. Пилипчук й ін. ; за наук. ред. д-ра екон. наук, проф., акад. АПН України А. Ф. Павленка. — К. : КНЕУ, 2005. —— 584 с.

Статтю подано до редакції 29.03.12 р.

УДК 330.3:378.1

О. В. Куклін, д-р екон. наук, доцент,
Черкаський державний бізнес-коледж

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ ФУНКЦІОНУВАННЯ ВИЩОЇ ОСВІТИ

АНОТАЦІЯ. Розглянуто актуальне за сучасних умов становлення економіки знань питання вдосконалення економічного механізму функціонування вищих навчальних закладів. Визначено основні заходи, спрямовані на вдосконалення економічної моделі вищої освіти.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: економічний механізм функціонування вищої освіти, диверсифікація джерел фінансування, якість вищої освіти.

АННОТАЦИЯ. В статье рассматривается актуальный в современных условиях становления экономики знаний вопрос усовершенствования экономического механизма функционирования высших учебных заведений. Автором определены основные мероприятия, направленные на усовершенствование экономической модели образования.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: экономический механизм функционирования высшего образования, диверсификация источников финансирования, качество высшего образования.

ANNOTATION. The question of improvement of the economic mechanism of functioning of higher educational institutions that is urgent in modern conditions of forming of knowledge economy is considered in the article. Author determines main measures directed on improvement of economic model of higher education.

KEY WORDS: economic mechanism of functioning of higher education, diversification of sources of financing, quality of higher education.

Постановка проблеми. Сучасна практика функціонування освітніх систем в країнах світу свідчить про зміни в підходах до організації та управління, про відхід від ідеї централізованої організації системи вищої освіти. Підвищення ролі вищих навчальних закладів (ВНЗ) у реалізації економічної функції освіти неминуче актуалізує питання їх автономії, що можлива лише на основі децентралізації, яка передбачає посилення незалежності установ, секторів і механізмів таким чином, щоб підвищити їх гнучкість в

© О. В. Куклін, 2012

адаптації до змін середовища. Пріоритет надається реальним принципам саморегулювання, свободи і гнучкості закладів освіти. Відхід від методів жорсткого адміністрування не повинен означати послаблення регулюючої ролі держави, яка має визначати стратегію розвитку національної освіти, механізми гарантування високої якості освітніх послуг на основі визначених стандартів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання функціонування та фінансування вищої освіти є об'єктом дослідження таких відомих зарубіжних і вітчизняних учених, як Ф. Альтбах, Н. Барр, Т. Боголіб, А. Віфлеємський, А. Гриценко, В. Єрошін, І. Каленюк, Т. Клячко, П. Куліков, В. Луговий та ін. Разом з тим, ретельного доопрацювання потребують питання вдосконалення економічної моделі вищої освіти відповідно до головних викликів сучасності.

Метою статті є визначення концептуальних засад трансформації економічного механізму функціонування ВНЗ в умовах становлення економіки знань.

Виклад основного матеріалу. Економічний механізм функціонування вищої освіти полягає в сукупності організаційно-економічних форм господарювання основних суб'єктів освітньої діяльності (їх класифікуємо за критеріями управління, фінансування і власності), методів та інструментів державного регулювання діяльності закладів вищої освіти, стратегії розвитку системи вищої освіти, що забезпечує системне функціонування та виконання суспільних функцій усією сферою вищої освіти. Він поєднує з одного боку — сукупність усіх ВНЗ, а з іншого — органи управління освітою, які на основі певних принципів, стратегічних установок, форм і методів впливу забезпечують функціонування перших як суб'єктів освітньої та господарської діяльності. До того ж, функціонування закладів освіти здійснюється в контексті досягнення певних результатів: особистісних, мікроекономічних і макроекономічних. Узагальнену схему економічного механізму функціонування системи вищої освіти подано на рис. 1.

Ефективність функціонування вищої освіти значною мірою визначається системою управлінських відносин між керівними ланками та суб'єктами діяльності. Якщо раніше ця система характеризувалася адміністративним, жорстким підходом, то з переходом до ринкової економіки управління вищої освітою

здійснюється вже на інших принципах: колегіальності, автономії навчальних закладів, суттєвої ролі громадськості тощо. Тим не менше, гарні декларовані принципи не завжди мають відпрацьовані механізми реалізації. Так, згідно Закону України «Про освіту» на освіту обов'язково має виділятися не менше 10 % національного доходу, але ж ця норма не виконується і за це ніхто не несе відповідальності. Тривалий час викладачам не виплачується заробітна плата на рівні середньої по промисловості, тільки у 2005 році (тоді як закон був прийнятий у 1993 році) почалося виконання передбачених ст. 57 Закону «Про освіту» виплат надбавок за вислугу років і допомоги на оздоровлення.

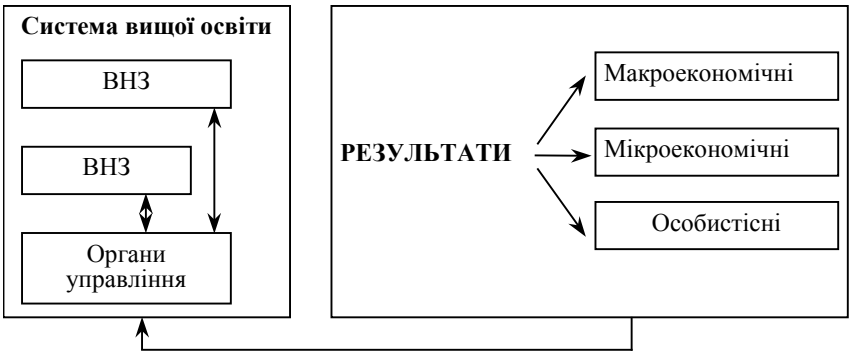


Рис. 1. Схема економічного механізму функціонування системи вищої освіти

Перехід до нових принципів функціонування вищої освіти потребує впровадження елементів прозорості та відповідальності, як щодо уряду, так і щодо суб'єктів господарювання. Відповідальність уряду за виконання своїх функцій щодо управління в царині освіти стане реальною тільки з появою інших суб'єктів цього процесу, і в першу чергу — громадськості, представниками якої можуть виступати професійні об'єднання викладачів, науковців, громадські рухи, жіночі організації та ін. Досвід багатьох країн світу (США — найкращий приклад) свідчить, що непідзвітність, непрозорість і безвідповідальність уряду за освітню політику поступово буде долатися з реальним включенням цих

суб'єктів у процес управління. У США сьогодні понад 14 млн студентів коледжів та університетів мають можливість здобути вищу освіту за рахунок федеральних грантів. Міністерство освіти США має такі основні програми фінансової допомоги студентам: Федеральні гранти Пелла; Федеральні гранти додаткових освітніх можливостей; Федеральна програма праця-навчання; Федеральні Перкінсівські позики; Державні стимулювальні студентські гранти; Федеральні прямі позики; Федеральні позики на сімейну освіту [1, с. 167]. На жаль, в Україні громадські організації у даний момент ще не виступають реальними суб'єктами управління освітою.

Рівень освіченості громадян стає одним із найважливіших параметрів, який характеризує конкурентоспроможність національної економіки, її здатність і перспективи розвитку. Таким чином, головним завданням держави в сучасних умовах стає підвищення рівня освіченості населення.

Реформа системи вищої освіти в Україні, яка зумовлена зміною парадигми освіти, визначеної новою філософією освіти, передбачає суттєві зміни в цілях, змісті освіти, формах, методах організації та функціонування освітньої діяльності. Перед сучасною вищою освітою стоїть стратегічна мета виховання нової особистості, здатної забезпечити не тільки власну життєтворчість, а й розумну життєдіяльність інших людей, держави і всієї планети. Загальноцивілізаційні принципи сучасної вищої освіти передбачають створення умов для цілеспрямованого гармонійного розвитку людини в сучасному суспільстві, призначення якої не зводиться тільки до робочої сили.

В умовах ринкової економіки з'являються нові, альтернативні державній форми освіти, за сприяння яких вища освіта почала розглядатися як товар, тобто як послуга, яку можна придбати на умовах платності. Безумовно, питання про оплату й доступність освіти має соціальне та політичне забарвлення. Воно має вирішуватися у демократичних правових межах з урахуванням можливостей держави. Саме ці можливості визначають відносини, що формуються між державними та приватними навчальними закладами. Одним з найважливіших чинників є розширення фінансових можливостей тих, хто одержує освітні послуги. Без цього функціонування платного сектора в освіті буде вкрай ускладнене.

Стратегія розв'язання цієї проблеми повинна будуватися на засадах стимулювання, вирівнювання, поліпшення умов для на-

вчальної діяльності ВНЗ усіх форм власності відповідно до кращих європейських зразків.

У ринковій економіці навчальний заклад, як державний, так і ні, є багатопрофільною організацією, тому позабюджетна діяльність державних навчальних закладів набуває особливого значення, причини чого можуть бути виражені у такому:

- недостатність бюджетного фінансування вищої освіти, що обумовлює особливу необхідність розширення доходів від позабюджетної діяльності як важливого фактора виживання та розвитку вузів;
- комерційна діяльність вузів є не тільки необхідною, такою що покликана кризовим станом вищої школи в умовах перехідного періоду, а загальносвітовою тенденцією та об'єктивною закономірністю розвитку вищої освіти у світі в цілому;
- внаслідок мінливості вимог ринку праці зростає потреба в освіті протягом всього життя, тобто — в додатковій, другій вищій освіті, в постійному підвищенні кваліфікації, що здійснюється, як правило на платній основі.
- підвищення частки платної освіти в системі державної вищої школи по низці спеціальностей, які користуються підвищеним попитом, що потребує особливої уваги в умовах підвищення конкуренції з боку недержавних навчальних закладів.

Чинне законодавство, а саме Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження переліку платних послуг, які можуть надаватися навчальними закладами», дозволяє кваліфікувати ці послуги в наступних основних напрямках:

1) сфера освітніх послуг: навчання студентів на контрактній основі, підготовка аспірантів, докторів, придбання другої вищої освіти, плата за наукові консультації, курси, лекторії тощо;

2) науково-виробнича діяльність: мале підприємство (венчурні фірми, інноваційна діяльність), спільне виробництво, договірна науково-дослідницька робота, консалтингова діяльність;

3) комерційна діяльність: надання послуг і виконання робіт у сфері споживчих, транспортних і житлово-комунальних послуг, видання навчальної та науково-популярної літератури, надання послуг у сфері міжнародного співробітництва [2, с. 3].

У сучасній літературі і в освітньому просторі також є поняття «відкритий» вищий навчальний заклад. Найчастіше відкриті університети пов'язуються з задоволенням різноманітних, не пов'язаних з виробничою діяльністю потреб та інтересів людей у

галузі освіти. Ці вузи орієнтовані та організовані на кошти позабюджетного фінансування при вищих навчальних закладах у співробітництві із засобами масової пропаганди, де, за досвідом британського, чи японського відкритого університету, люди опановують знання для розширення власного загального та професійного світогляду. Відкритий університет Великої Британії (The Open University) у жовтні 2006 року запустив проект OpenLearn, який надає учням і викладачам безкоштовний і відкритий доступ до освітніх ресурсів у будь-якій країні світу [3].

Стрімкий розвиток так званої «альтернативної» системи навчальних закладів із недержавною формою власності, зниження бюджетного фінансування державної системи освіти, в остаточному підсумку призвели до зменшення державного монополізму, виникнення змагальності і конкуренції на ринку освітніх послуг взагалі й у системі вищої освіти зокрема. Особливо це характерно для платної освіти. Реальна ситуація в цьому секторі полягає в тому, що пропозиція перевищує платоспроможний попит. Це породжує гостру конкуренцію, боротьбу за абітурієнтів. Це не погано само по собі, бо надає можливість вибору освітньої стратегії, але, всупереч законам ринку, призводить не до зниження вартості, а подекуди до зниження вимог до абітурієнтів, і як наслідок — до зниження якості самої освіти.

Успіх у цій конкурентній боротьбі також значною мірою обумовлюється іміджем навчального закладу, його престижністю, яка складається з багатьох факторів, таких як професорсько-викладацький склад, ступінь репрезентації ВНЗ у науковій роботі, матеріально-технічна база, наявність корпоративної культури, традицій, історії розвитку, виховної роботи тощо.

Визначальною мірою престижність навчального закладу залежить не тільки від факту працевлаштування випускників, адже багато приватних навчальних закладів знаходять власним випускникам роботу. Імідж ВНЗ значною мірою залежить від кар'єрної успішності його випускників на ринку праці, що, у свою чергу, обумовлюється якістю підготовки фахівців. Гострі дискусії з приводу якості освіти у державних і недержавних навчальних закладах, а також платних і безкоштовних освітніх послуг ведуться серед фахівців з освіти постійно, але довести жодну точку зору не вдається, бо і тут, і там існують певні загрози та протиріччя.

На нашу думку, викликає серйозну стурбованість посилення соціально-економічної нерівності між бідними та багатими гро-

мадянами. Одним з чинників посилення соціального розшарування може стати і нерівноправний доступ до якісної освіти, який детермінується у тому числі й таким параметром як ціна освітніх послуг. Ситуація в ціноутворенні не залишається стабільною в освіті: спочатку динамічне зростання приватних ВНЗ у 90-х роках зумовило високу вартість навчання в цих закладах, але з 2000 року переважає інша тенденція. Державні ВНЗ, користуючись організаційно-правовою та економічною підтримкою Міністерства освіти та уряду, загалом змогли повернути свій високий авторитет. І тепер спостерігається протилежна тенденція: вартість освітніх послуг у державних закладах нерідко є набагато вищою, ніж у приватних, які намагаються завоювати ринок демпінговими цінами. Це свідчить про перенасичення ринку, але не означає, що державний чи приватний сектор може необґрунтовано вважатися економічно ефективнішим, якісно кращим і більш соціально справедливим [4].

Диверсифікація джерел фінансування вищої освіти певним чином впливає на сам механізм функціонування ВНЗ. Необхідність управління різними потоками фінансових ресурсів, що поступають у навчальний заклад з різних джерел, вже потребує не тільки правової основи, а й ускладнює функції їх фінансових менеджерів. Проявом цього стало розширення підприємницької діяльності навчальних закладів. У США провідні ВНЗ перетворюються на солідні фінансові корпорації, що володіють значними фінансовими портфелями та інвестують кошти в різні підприємницькі проекти. Набуває поширення розширення штату співробітників з фандрайзингу для того, щоб вони активно вмовляли випускників робити пожертви, а фонди і корпорації — надавати гранти. Державні заклади запускають амбіційні фандрайзингові кампанії [5, с. 492].

Національною доктриною розвитку освіти в Україні окреслено стратегічні завдання випереджувальної інноваційної розбудови національної системи освіти і науки як основи розвитку особистості, суспільства, нації і держави. Перехід від «підтримуючої» до інноваційної освіти має спиратися на результати фундаментальних досліджень, які повинні бути достатньо прогностичні і системні. Всебічний науковий супровід і широкомасштабна дослідницька робота в галузі економічної, управлінської, психологічної, соціологічної та інших наук мають забезпечити комплексне вивчення процесів розвитку людини та формування її

професійної компетентності в усій різноманітності форм її діяльності.

Національна доктрина розвитку освіти визначила, що економіка освіти має створити сталі передумови для розвитку всіх напрямів галузі з метою формування високого освітнього рівня українського народу. Основними заходами, спрямованими на вдосконалення економічної моделі освіти, на нашу думку, мають стати:

- поліпшення технології формування видатків державного та місцевих бюджетів на освіту;
- удосконалення системи кількісних і якісних показників для нормування зазначених видатків;
- розроблення диференційованих стандартів інфраструктурного забезпечення навчальних закладів різних типів;
- вироблення та запровадження диференційованих нормативів витрат на здійснення діяльності навчальними закладами;
- запровадження змішаного фінансування інноваційних проектів у галузі освіти, зокрема створення і впровадження механізму пільгового оподаткування доходів фізичних осіб, які спрямовують власні кошти на оплату навчання;
- проведення органами управління освітою моніторингу інвестування навчальних закладів;
- удосконалення правового підґрунтя для приватного фінансування діяльності навчальних закладів.

На особливу увагу заслуговує опрацювання сучасних технологій навчальної і педагогічної діяльності, які базуються на використанні найновіших досягнень психологічної науки, вікової фізіології, соціології та інших наук про людину, нових інформаційних технологій, враховують різноманітності індивідуальних відмінностей і здібностей молоді та дорослих. Це дозволить здійснити перехід до особистісно зорієнтованої вищої освіти на основі пошуку оптимальних індивідуальних шляхів задоволення освітніх потреб і якнайповнішого розкриття можливостей особистості, мотивації її неперервної освіти.

Пріоритетом наукових досліджень є розробка інформаційних і комунікаційних технологій, визначення їх ролі в розвитку єдиного освітнього простору країни, використання для освітнього процесу — як традиційного, так і більш сучасного, із залученням можливостей Державного агентства з інвестицій та управління національними проектами України та поки що єдиного напряму

«Відкритий світ». Важливою складовою цього напряму є дослідження із формування навчального середовища: розробка нового покоління засобів навчання для різних типів навчальних закладів, створення програмного продукту для комп'ютерно-орієнтованих систем і технологій, підручників і навчальних матеріалів на електронних носіях [6].

Нагальною є потреба здійснення вагомих досліджень з економіки вищої освіти. У нашій країні такі проблеми досліджуються недостатньо. Треба розвивати цей напрям наукового знання, адже саме економіка вищої освіти обґрунтовує місце, роль та механізм впливу освіти на стан і розвиток економіки. Вища освіта може стати дієвим фактором росту економіки суспільства, але тільки при наявності відповідного економічного способу, механізму її функціонування.

До першочергових проблем належить наукове обґрунтування й конкретизація поняття «якість вищої освіти», опрацювання принципів і методик вимірювання навчальних досягнень студентів, порівняльної оцінки рівня вищої освіти в українській і зарубіжній школах. Має бути опрацьована також чітка система об'єктивних критеріїв оцінки ефективності і якості роботи ВНЗ різних типів та форм власності.

Висновки. У вищій освіті утверджується відкритість і демократичність управління. Цей процес має супроводжуватися науково-методичними, аналітико-прогностичними, моніторинговими дослідженнями стосовно всіх рівнів управлінської діяльності. Мало дослідженими є проблеми економіки вищої освіти. Необхідно створити науковий фундамент для здійснення радикальних змін у фінансуванні вищої освіти, продуманої диверсифікації джерел фінансування, удосконалення нормативного методу фінансування з елементами фінансування на основі результатів діяльності ВНЗ, розширення господарської автономії університетів, створення сучасної системи нормування і оплати праці у ВНЗ та ін.

Головною проблемою в галузі фінансування є різний підхід до розподілу державних ресурсів між навчальними закладами, що виконують однакові суспільні завдання. Модель фінансування має забезпечити конкурсний розподіл коштів державного бюджету відповідно до потреб суспільства та ринку праці, базуючись не на підпорядкуванні, а на якості навчання та ефективності використання ресурсів.

Література

1. Економічні основи інноваційного розвитку вищих навчальних закладів України : Монографія / За заг. ред. В. І. Лугового. — К. : Пед. преса, 2009. — 384 с.

2. Про затвердження переліку платних послуг, які можуть надаватися навчальними закладами, іншими установами та закладами системи освіти, що належать до державної і комунальної форми власності: Постанова КМ України від 27.08.2010 р. № 796. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/796-2010-П.

3. Teaching and learning at the OU. [Electronic resource]. — Access mode: http://www.open.ac.uk.

4. *Каленюк І. С.* Розвиток вищої освіти та економіка знань: монографія // І. С. Каленюк, О. В. Куклін. — К. : Знання, 2012. — 315 с.

5. *Котлер Ф.* Стратегічний маркетинг для навчальних закладів / Ф. Котлер, Карен Ф. А. Фокс, [пер. з англ.]. — К. : УАМ, Вид. Хімджест, 2011. — 580 с.

6. Національний проект «Відкритий світ». [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.ow.org.ua/company.

Статтю подано до редакції 30.04.12 р.

УДК 914.6:332.15

О. В. Ольшанська, канд. екон. наук, доцент,
завідувач кафедри регіональної економіки,
ДВНЗ «Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана»

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ РАЙОНОФОРМУВАННЯ В УКРАЇНІ

АНОТАЦІЯ. Проаналізовано основні результати досліджень вітчизняної та зарубіжної науки з проблем районоформування. Визначено основні проблеми встановлення рангу та виділення мережі економічних районів в Україні. Обґрунтовано перспективні шляхи вдосконалення схеми економічного районування з урахуванням сучасних тенденцій регіонально-просторового розвитку господарства України.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: економічний район, районоформування, адміністративно-територіальний поділ, регіонально-просторова організація господарства, регіональна політика.

АННОТАЦИЯ. В статье проанализированы основные результаты исследований отечественной и зарубежной науки по проблемам районоформирования. Определены осноные проблемы установ-

© О. В. Ольшанська, 2012

ления ранга и выделения сетки экономических районов в Украине. Обоснованы перспективные пути совершенствования схемы районирования с учетом современных тенденций регионально-пространственного развития хозяйства Украины.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: экономический район, районоформирование, административно-территориальное разделение, регионально-пространственная организация хозяйства, региональная политика.

ANNOTATION. The paper analyses the basic results in foreign and Ukrainian scientific research on problems of regional zoning. The crucial problems of establishment of grades and determination of network of economic regions in Ukraine have been pointed out. Advanced ways of improving patterns of zoning with up-to-date tendencies of regional and spatial economic development in Ukraine taken into account have been substantiated.

KEY WORDS: economic region, regional zoning, administrative and territorial division, regional and spatial economic formation, regional policy

Постановка проблеми та її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. У сучасній системі соціально-орієнтованої ринкової економіки роль районоформування є значно важливішою для забезпечення ефективного регіонального розвитку, ніж в адміністративно-плановій системі господарювання. Виокремлення крупних інтегральних економічних районів для цілей економічного регулювання ефективно регулює територіальний поділ праці в державі та комплексний розвиток територій (адміністративно-територіальних утворень) країни. Завдяки ньому можливе збалансування господарських територіально-галузевих пропорцій і забезпечення соціальних стандартів з відповідним рівнем життя населення. На його основі можна обґрунтовувати цілеспрямоване формування і розвиток значних інтегральних територіально-галузевих виробничих структур з відповідною спеціалізацією в системі національного й міжнародного поділу праці. Районоформування та виділення крупних економічних районів дозволяє комплексно вирішувати складні соціально-економічні проблеми розвитку великих територій країни.

Розвиток наукових ідей про економічне районування в нашій державі сягає кінця XIX (після скасування кріпосного права) — початку XX століття, коли нагальною потребою стало приведення кордонів адміністративно-територіального поділу, майже не-

змінного з 1775 року (коли за наказом Катерини II було проведено адміністративну реформу), у відповідність тодішньому економічному значенню регіонів. До цього періоду районування не виділялось в окрему галузь географічної та економічної науки, а його цілі обмежувались в основному окресленням меж адміністративних кордонів у системі адміністративно-територіального поділу держави. Основними критеріями такого районування визначали наявність регіоноформуючого центру, кількість населення, кількість чоловіків призовного віку. Вченими того періоду — В. І. Татіщевим, К. І. Арсеньєвим, Д. І. Менделєєвим, Д. І. Ріхтером, В. І. Струве, П. П. Семеновим було закладено теоретичні основи районування з урахуванням, в основному, географічних, економічних та демографічних факторів районоутворення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Основні розробки з економічного районування України почалися після закінчення першої світової війни. В цей період слід виділити теоретико-методологічні дослідження таких учених, як М. М. Баранський, М. М. Колосовський, П. М. Алампієв, Я. Г. Фейгін, Л. Я. Зіман та ін., в роботах яких було сформульовано основні критерії районування, зокрема, цілісність території, об'єктивність її існування, формаційна обумовленість, природні ресурси, спеціалізація й територіальний поділ праці, наявність територіальних виробничих формувань, економічних зв'язків і територіальна спільнота населення. Розробки в галузі економічного районування в країнах СНД та Україні в останні роки (Б. Б. Родоман, В. Л. Каганський, В. А. Поповкін, В. А. Барановський та ін.) підкреслюють особливу роль екологічних факторів у формуванні та розвитку економічних районів. Національна школа районування розвивалась відносно самостійно в рамках світової економіко-географічної науки. Теоретико-методологічні принципи районування базувались у цілому на визначенні впливу виробничих факторів на формування й розвиток економічних районів.

За кордоном дослідження в царині економічного районування відбувалися в таких галузях знань, як філософія, економічна географія, соціологія, регіональна наука (регіональна економіка та регіоналістика) тощо. Роботи зарубіжних учених — філософів, соціологів, економістів і географів XIX (Р. Кантільон, Й. Тюнен, Ж. Бертран, Р. Блюм, Г. Ганет і Ч. Слон, П. Мерко, Е. Хільгард, А. Тілло та ін..) і XX століття, зокрема А. Вебера, В. Кристаллера, А. Льоша, У. Айзарда, Я. Тінбергена, Х. Боса, Д. Рейли, У. Ік-

лі, Дж. Вілліса, П. Потье, В. Лєонтьєва, Дж. Фрідмана, Е. Валлерстайна, Ф. Перроу, Ж. Будвіля, У. Алонсо, І. Лоурі та ін., виявили роль в економічному районуванні дії таких факторів, як географічне положення й природні ресурси, демографічні ознаки населення, підприємницька та торговельна активність, попит і пропозиція на регіональних ринках, витрати виробництва й на подолання просторового розриву між елементами територіальної організації господарства, розвиток інфраструктури, зокрема транспортної, взаємодія економічних потенціалів («дифузія»), осьова орієнтація економічної активності та економічне тяжіння територій, наявність економічних зв'язків і міжрегіонального товарообміну в територіальних системах, впливи центру на периферійні території, факторів просторової неоднорідності, міграцій та інших соціальних процесів на розвиток територіальних формувань тощо. Теорія і методологія зарубіжних шкіл економічного районування виділяє особливу роль природних умов і ресурсів, демографічних взаємодій, ринкових факторів, екологічних і геополітичних впливів на формування економічних районів. Вона базується на статистичних і соціометричних дослідженнях соціально-економічних процесів у системах, так званих територіальних спільнот людей, широко використовує в якості методів районування соціологічні розробки з оцінки соціальних взаємодій, застосовує економетричні методики оцінки виробничих процесів у районуванні, методи «гнучкого» безкордонного районування, районування за «плаваючими» ознаками, глибокоієрархічного районування територіальних систем з урахуванням сформованих структур місцевого самоврядування тощо.

Цілі статті. У світлі регіональної економічної політики держави та формування відповідної їй концепції адміністративно-територіального устрою країни з усією актуальністю постає питання вдосконалення економічного районування. Саме районна форма територіальної організації господарства забезпечує значний ефект, оскільки розміщення підприємств, установ та організацій базується на вигодах від використання природно-ресурсного й соціально-економічного потенціалів регіонів, на законах суспільного й територіального поділу праці та ефективному комплексуванні галузей економіки згідно конкурентних переваг. Така форма організації господарства дає можливість поетапно передбачити залучення в економічну діяльність нових ресурсів, розробити технологічно ефективні методи їхнього ви-

користання, вирішити значні міжрегіональні соціальні та екологічні проблеми. Визначення можливих напрямків вирішення зазначених проблем і стало метою даної статті.

Виклад основного матеріалу. Обґрунтовуючи територіальну організацію генеральних (крупних) економічних районів країни, які включають кілька областей, слід базуватися на міжрегіональному і глобальному поділі праці. Вироблена та реалізована продукція (послуги) в таких районах характеризує їхню міжнародну спеціалізацію. Ефективне функціонування крупних районних господарських комплексів вимагає високої внутрішньо- та міжрегіональної інтеграції усіх елементів таких комплексів, зменшення їх фрагментарності та відокремленості.

Економічні райони України можуть виступати елементами міжнародних (інтернаціональних) економічних просторів (наприклад: Чорноморського, Дунайського та ін.), які охоплюють території суміжних країн або їх регіонів. Економічним стрижнем таких просторів є базові галузі генеральних районів, які визначають їхню міжнародну спеціалізацію і беруть участь у глобальних економічних зв'язках. Завдяки інтеграційним зв'язкам така господарська система функціонує більш стабільно та ефективно, порівняно з окремими підприємствами чи їх локальними формами територіальної організації.

Утворення крупних регіональних господарських систем базується на перевагах комплексоутворення — раціональному поєднанні функціонуючих об'єктів, більш повному використанні природних, соціальних, територіальних та інших ресурсів, зменшенні капітальних і поточних витрат за рахунок агломераційного ефекту.

Стратегічною метою районоформування є підвищення добробуту та якості життя населення, досягнення стійких темпів економічного розвитку, посилення конкурентних позицій у глобальній економічній системі. Здійснення в процесі районоформування ефективної інтеграції виробництв та їх територіальної концентрації призводить до утворення опорного економічного каркасу країни у вигляді мережі економічних районів, забезпечує єдність економічного простору країни і виступає результатом територіальної організації господарства. Сукупність районів, як локомотивів економічного розвитку, стає базою для просторової організації господарства країни. Зазначена каркасна територіальна організація економіки країни забез-

печує її інтеграцію у глобальний ринок товарів, робочої сили, фінансів тощо.

Управління районоформуванням передбачає розвиток різноманітних інноваційних форм територіальної організації господарства. До них можна віднести центри інноваційного розвитку, в яких концентруються висококваліфіковані кадри, науково-технічна інформація, фінансові ресурси. Можуть формуватися і наукогради, центри трансферу технологій, вищі навчальні заклади і науково-дослідні установи, які забезпечують інтеграцію наукової та освітньої діяльності, технопарки, інноваційно-технологічні центри, бізнес-інкубатори, територіальні кластери тощо. Практичне значення районоформування полягає ще й у тому, що воно дозволяє визначити ефективні шляхи досконалішої територіальної організації господарства в цілому.

Важлива роль районоформування і в реалізації державної регіональної політики економічного і соціального розвитку країни. Завдяки науково обґрунтованому управлінню територіальною організацією господарства у вигляді мережі економічних районів, забезпечується єдність економічного простору країни, ефективна інтеграція у глобальний ринок товарів і ресурсів. На цій основі зміцнюється територіальна господарська єдність та економічна стабільність країни, підвищується добробут населення, ефективно розв'язуються економічні, соціальні та екологічні проблеми.

Разом з тим, у сучасних умовах невизначеності щодо загальноприйнятої схеми економічного районування та необхідності вдосконалення адміністративно-територіального устрою країни виникають проблемні питання, які потребують теоретико-методологічного обґрунтування. Основними з них є такі.

1. Питання про ранг бюджетотворної територіальної соціально-економічної системи (ТСЕС) другого рівня. Так, якщо нині бюджетотворною ТСЕС вищого рангу є країна в цілому, де на рівні державного господарського комплексу формується бюджет, то бюджетотворною ТСЕС другого рівня є область або республіка та місто-регіон (Київ, Севастополь). Крупний інтегральний економічний район власного бюджету не має. В результаті змін адміністративно-територіального устрою роль бюджетотворної ТСЕС другого рівня може перейти, в різних варіантах:

а) до території, яка дорівнює укрупненій області (охоплює приблизно півтори або дві нинішні області);

б) до території рангу економічного макрорайону.

Можливими є варіанти незначного зменшення кількості областей (на 1—4) або ж їх фактичного збереження в існуючих кордонах з незначними змінами, які суттєво не відображаються на системному рангу обласної ТСЕС.

2. Друге питання стосується теоретико-методологічних і практичних проблем виділення економічних районів. Існуюча мережа районування України явно є недосконалою. Сучасна територія Поліського району відзначається в цілому не характерною для України взаємною відокремленістю складових територіальних частин: район складається з двох територіально відокремлених анклавів — Волинсько-Житомирського Полісся та Чернігівщини (Східного Полісся). У них є різними районоформуючі центри — м. Житомир і м. Чернігів. Східний район, який охоплює територію української Слобожанщини, в дійсності за географічним розташуванням є Північно-східним, а східною областю України є Луганська, яка відноситься до Донецького економічного району. Проблематичним у мережі районування є положення Кіровоградщини. Зокрема, половина Кіровоградської області розміщена в зоні впливу розташованого поряд із нею крупного промислового центру — Кривого Рогу, який і за кількістю населення більше, ніж у двічі перевищує Кіровоград. На території Кіровоградської області продовжується рудоносна територія Кривбасу. Сільськогосподарські райони цієї області використовують Кривбас як крупний ринок збуту своєї продукції. Енергетична база Кіровоградської області спирається на потужну енергетичну базу Придніпров'я. Проте Кіровоградщина за природно-економічним потенціалом є схожою з Центральним економічним районом, а не з Придніпров'ям, хоча й тяжіє до останнього за господарськими зв'язками.

Щодо вказаних питань, то вирішення першого з них повинно враховувати як національний, так і світовий досвід формування загальнодержавного й місцевого бюджетів, адміністративно-територіального поділу територій країн, а також загальноекономічні закономірності функціонування продуктивних сил на різних стадіях циклу виробництва. Зокрема, з погляду раціонального та економічно, соціально й екологічно ефективного використання сукупного ресурсного потенціалу територій масштабний ранг нинішньої області як основної бюджетоформуючої ланки другого рівня на етапі сталого економічного зростання може стати просто недостатнім. У недалекому минулому, нині та в серед-

ньостроковій перспективі, тобто на етапі перехідного й трансформаційного періодів за рахунок дії об'єктивних факторів дійсно формування бюджету територій рангу економічного макрорайону є складним, а зважаючи на національні реалії — й неможливим завданням. Проте досвід розвинутих країн з суттєвими регіонально диференційованими суспільно-економічними та природноекономічними передумовами господарювання (Німеччина, Іспанія, Велика Британія тощо) свідчить, що для економіки, яка ефективно розвивається, оптимальним масштабним рангом бюджетоформуючої ланки другого рівня є територія, що дорівнює за площею кільком (як правило 2—3) областям України. Тобто на стадії подолання в основному кризових явищ в економіці й соціально-економічних процесах можливим є укрупнення бюджетоформуючої одиниці другого рівня до території, яка б охоплювала економічний район макромасштабного рангу. При цьому всебічне урахування управлінськими ланками таких регіонів конкретно регіональних передумов економічної діяльності цілісних і природно-ресурсним, соціальним та виробничим потенціалом 8—10 макрорайонних господарських комплексів надасть змогу в майбутньому ефективно вирішити низку перспективних завдань. Серед них головними є збалансування рівнів соціально-економічного розвитку як усередині районів, так і між ними, а також докорінне підвищення загальної ефективності господарювання в комплексі зі зміцненням у цілому всієї держави з метою розбудови підґрунтя сталого розвитку країни.

Вирішення другого питання є можливим через постійне вдосконалення схеми районування України з урахуванням традицій районування нових здобутків економічної та географічної науки, а також сучасних тенденцій регіонально-просторового розвитку господарства. Тут першочерговим завданням є забезпечення відповідності нового адміністративно-територіального устрою територіальній організації продуктивних сил країни, яка значним чином є регіонально диференційованою. В результаті пропонованих змін, території різних областей, близьких за географічною площею, й надалі відрізнятимуться територіальною концентрацією населення, виробництв й соціально-економічним потенціалом, а отже, і можливостями розвитку.

Висновки. Необхідність нової схеми генерального економічного районування в сучасних умовах обумовлюється тим, що під час розробки стратегій економічного і соціального розвит-

ку областей з чітко закріпленими адміністративними межами, не завжди вдається знайти оптимальні напрями розвитку України, оскільки великі господарські комплекси мають міжрегіональне значення і вимагають загальнонаціонального підходу. Планова модель централізованого управління економічним розвитком територій припинила своє існування з 90-х років минулого століття, а ринкова ще не забезпечує достатній вплив на вирішення економічних і соціальних проблем регіонів.

Прийнятий Закон «Про Генеральну схему планування території України» (2002 р.) передбачає планування та використання її території і розвиток населених пунктів без урахування схеми генерального економічного районування, базуючись, головним чином, на плануванні соціальної та інженерно-транспортної інфраструктури. Тому генеральне економічне районування повинно стати тією методологічною і практичною базою, яка й визначатиме можливості вдосконалення планування і використання територій України з урахуванням міжнародного й національного поділу праці, стане передумовою ефективного територіального розвитку економіки в довгостроковій перспективі та матиме важливе значення для раціональної організації загальнодержавного управління територіями.

Література

1. Аванпроект економічного районування України / Поповкін В. А., Калитенко (Павлюк) А. П., Розинка В. О., Сиротич Р. — М.: Препр.; К.: Національний інститут стратегічних досліджень, 1994. — Вип. 32. — 89 с.

2. *Воблий К. Г.* Продуктивні сили України // Техніка, економіка і право: Наукові записки Київського інституту народного господарства. — 1924. — № 4/5.

3. *Галиця І. О.* Механізми функціонування технопарків та бізнес-інкубаторів // Економіка промисловості. — 2005. — № 4. — С. 22—32.

4. *Горленко І. О., Тарангул Л. Л.* Економічні райони України: Посібник. — К.: Академія ДПС України, 1999. — С. 72—73.

5. Ринкова трансформація господарства регіону (кластерний підхід). Навчальний посібник / Г. М. Заболотний, О. М. Дідик, В. І. Захарченко. — Вінниця: Видавничий відділ ВДАУ, 2006. — 395 с.

Статтю подано до редакції 30.03.12 р.

УДК 332.1

Н. В. Сакір-Молочко,
аспірантка кафедри макроекономіки
та державного управління,
ДВНЗ «Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана»

ВИДИ РЕГІОНАЛЬНОГО ЕКОНОМІЧНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА

Розглянуто концепцію регіону як повноцінного суб'єкта економічних відносин і запропоновано класифікацію видів регіонального економічного співробітництва.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: регіон, регіональне співробітництво, класифікація видів регіонального економічного співробітництва, транскордонне співробітництво, міжрегіональне співробітництво.

В статье рассмотрена концепция региона как полноценного субъекта экономических отношений и предложена классификация видов регионального экономического сотрудничества.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: регион, региональное сотрудничество, классификация видов регионального экономического сотрудничества, трансграничное сотрудничество, межрегиональное сотрудничество.

In the article the concept of the region as a full-fledged subject of economic relations is considered and the classification of regional economic cooperation is proposed.

KEY WORDS: the region, regional cooperation, the classification of regional economic cooperation, cross-border cooperation, interregional cooperation.

Постановка проблеми. Економічна глобалізація як провідна тенденція розвитку світового господарства не тільки не заперечує, а навіть каталізує динаміку розвитку окремих регіонів і підвищує їх роль у національних і світогосподарських економічних процесах. Дедалі частіше вони аналізуються як самостійні учасники міжнародних конкурентних відносин.

Регіон як повноцінний суб'єкт економічних відносин залучений у різноманітні форми та види економічного співробітництва. Існує низка підходів до визначення та класифікації форм, видів і рівнів регіонального економічного співробітництва. Однак відсутня така класифікація видів регіонального економічного співро-

© Н. В. Сакір-Моолочко, 2012

бітництва, яка б враховувала всі закономірності та особливості даного економічного явища.

Метою даної статті є розгляд концепції регіону як повноцінного суб'єкта економічних відносин, аналіз запропонованих сучасними науковцями класифікацій видів регіонального економічного співробітництва та обґрунтування власної класифікації даного явища.

Аналіз останніх джерел і публікацій. Проблемами дослідження регіонального економічного співробітництва в Україні займаються Інститут світової економіки і міжнародних відносин НАН України, Інститут регіональних досліджень НАН України, Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України. Наукові дослідження з даної проблеми здійснюють вітчизняні науковці: Л. Антонюк, І. Бабець, О. Білорус, З. Бройде, В. Будкін, Б. Буркінський, О. Вишняков, С. Гакман, М. Долішній, В. Євдокименко, Є. Кіш, М. Козоріз, М. Лендьєл, Д. Лук'яненко, Н. Луцишин, П. Луцишин, В. Ляшенко, Ю. Макогон, М. Мальський, А. Мельник, В. Міклова, Н. Мікула, А. Мокій, В. Пила, С. Писаренко, А. Поручник, І. Студенніков, О. Урбан. Також науковими дослідженнями, пов'язаними з даною темою, займаються іноземні вчені: В. Білчак, Б. Борісова, Л. Вардомський, Д. Віллерс, П. Еберхард, Й. Звєрєв, З. Зьоло, М. Ільєва, Р. Камані, Т. Коморніцкі, П. Кузьмішин, Т. Лієвські, З. Макєла, Р. Мартін, К. Олейніжак, Р. Ратті, С. Романов, М. Ростішевські, А. Стасяк, К. Содуп, Ю. Тей, Р. Федан, Г.-М. Чуді.

Більшість дослідників розглядає регіональне економічне співробітництво з точки зору співпраці країн певного регіону. Тобто, суб'єктом таких досліджень є держави та їх об'єднання. Ті ж науковці, які визначають суб'єктом свого дослідження регіон як самостійну адміністративно-територіальну одиницю у складі держави, основну увагу приділяють міжнародному економічному співробітництву і не враховують співробітництво між регіонами в межах держави.

Виклад основного матеріалу дослідження. Тенденція автономізації та підвищення ролі окремих регіонів у розвитку національних економік була зафіксована ще у 80-х роках XX століття Дж. Нейсбітом, одним із засновників теорії «інформаційного суспільства». Так, відомий «парадокс Нейсбіта» констатує: «чим вищим є рівень глобалізації, тим потужнішими стають її найдрібніші учасники» [6, с. 34].

Президент Асамблеї європейських регіонів Люк Ван ден Бранде зазначав, що «регіони є головними підвалинами демократії; вони — опора культурного різноманіття в Європі, головні партнери в соціальному та культурному розвитку. Тому саме вони мають взяти на себе відповідальність у тих галузях, де в них є перевага: в економіці, культурі, захисті довкілля, в регіональному та загальнодержавному плануванні, науці тощо» [2].

Регіон є повноцінним суб'єктом економічних відносин, а отже і суб'єктом економічного співробітництва. Економічне співробітництво — це об'єктивний процес розвитку багатогранних економічних і науково-технічних зв'язків між регіонами, країнами, групами країн, міжнародними організаціями на принципах незалежності, рівноправ'я і взаємної вигоди сторін.

Регіональне економічне співробітництво розглядається науковцями із врахуванням різних аспектів, відповідно, підходи до класифікації його форм, видів і рівнів дещо різняться між собою.

О. А. Урбан виділяє наступні форми міжрегіонального співробітництва: міжтериторіальне, міжрегіональне, транскордонне, прикордонне:

— міжтериторіальне — співробітництво територій незалежно від їх розміщення стосовно кордону;

— міжрегіональне співробітництво включає як транскордонне, так і прикордонне співробітництво;

— транскордонне — співробітництво прилеглих до кордону територій суміжних держав;

— прикордонне — співробітництво прилеглих до кордону територій з територіями суміжних держав, що не є прилеглими до кордону [11, с. 5].

І.Г. Бабець вважає, що міжнародне співробітництво регіонів може здійснюватися як міжтериторіальне, міжрегіональне та транскордонне [1].

Обґрунтовуючи поняття «транскордонне співробітництво», Н. Мікула аналізує визначення співпраці адміністративно-територіальних одиниць на різних рівнях, які застосовуються для окреслення всіх форм трансєвропейського співробітництва (trans-European co-operation):

— транскордонне співробітництво — це дво-, три- чи багатостороннє співробітництво між місцевими та регіональними органами влади, що здійснюється в географічно суміжних територіях;

— міжтериторіальне співробітництво — це дво-, три- чи багатостороннє співробітництво між місцевими та регіональними органами влади, що здійснюється між несуміжними територіями;

— транснаціональне співробітництво — це співпраця між національними, регіональними та місцевими органами влади в межах суміжних територій як мінімум двох країн згідно з транснаціональними програмами й проектами [5, с. 15—16].

К. Олейніжак зазначає, що для регіонів країн ЄС усі напрями співробітництва містяться в одному понятті «європейська територіальна співпраця», яке, відповідно до нової політики згуртування, передбачає:

— транскордонне співробітництво (cross-border co-operation) між сусідніми регіонами ЄС, що розташовані як при внутрішніх, так і зовнішніх кордонах (сухопутних і морських);

— транснаціональне співробітництво (transnational co-operation) у межах наднаціональних зон співпраці, що охоплює великі європейські території;

— міжрегіональне співробітництво (interregional co-operation) у межах співробітництва, що сформувалося між довільними регіонами ЄС [7, с. 110—111].

К. Содуп обґрунтовує думку, що вислів «міжрегіональне співробітництво» відноситься до всіх типів зв'язків, встановлених регіонами, що належать до різних держав. Воно включає як прикордонне, так і трансрегіональне співробітництво. Вислів міжрегіональне співробітництво використано в загальному сенсі, в більш точному сенсі воно означає співробітництво між європейськими регіонами, незалежно від поділу кордонами. В останньому випадку ми віддаємо перевагу терміну трансрегіональний [10, с. 80].

Процес активізації участі регіонів у наднаціональному співробітництві, що відбувається в країнах ЄС, вплинув на формування нової політики згуртування Європейського Союзу, в межах якої в 2007—2013 роках передбачено реалізацію програм Європейської територіальної співпраці за трьома напрямами: транскордонне, міжнародне та міжрегіональне співробітництво.

Ми пропонуємо виділяти рівні та види регіонального економічного співробітництва. За рівнем регіональне економічне співробітництво може бути національне та міжнародне. Національному економічному співробітництву відповідає такий вид, як міжрегіональне національне економічне співробітництво. Міжнародне

економічне співробітництво включає такі види, як транскордонне економічне співробітництво та міжрегіональне наднаціональне економічне співробітництво.

Міжрегіональне національне економічне співробітництво передбачає економічну співпрацю між різними регіонами однієї країни.

Транскордонне економічне співробітництво полягає у налагодженні та підтриманні економічних зв'язків між суміжними прикордонними регіонами різних держав.

Міжрегіональне наднаціональне економічне співробітництво виникає в процесі здійснення економічної співпраці між регіонами різних країн, між регіоном однієї країни та іншою країною, між регіоном однієї країни та міжнародної організації тощо.

Міжрегіональне національне економічне співробітництво є важливим аспектом державної регіональної політики. Потенціал кожного регіону держави є унікальним, проте, лише у взаємодоповненні з іншими, кожен з регіонів може використовувати свої природні та виробничі потужності ефективно та на повну силу. Наразі в Україні таке співробітництво відбувається в межах угод між обласними державними адміністраціями та обласними радами регіонів. Як приклад можемо навести Угоду про торговельно-економічне, науково-технічне та соціально-гуманітарне співробітництво між Донецькою і Запорізькою облдержадміністраціями [8], Угоду про співробітництво між Донецькою та Полтавською обласними радами та обласними державними адміністраціями [8].

На рівні міжнародного економічного співробітництва ми виділяємо транскордонне економічне співробітництво в окремий вид, хоча його можна було б ототожнити з міжрегіональним економічним співробітництвом. Проте транскордонне співробітництво має ряд характерних особливостей, які відрізняють його від міжрегіонального економічного співробітництва та дають змогу розглядати як окремий вид міжнародного економічного співробітництва.

Транскордонне співробітництво передбачає різного роду контакти людей, які зумовлюють появу спільної діяльності: родинні та соціо-гуманітарні контакти, прикордонна торгівля, економічна співпраця, взаємодопомога у надзвичайних ситуаціях, у боротьбі з контрабандою, нелегальною міграцією, спільне використання природних ресурсів, прикордонні заходи, контроль за екологічною безпекою тощо.

В основі транскордонної співпраці лежить намагання створити якісні умови проживання населення по обидві сторони кордону. Культурна самобутність регіонів, що визначається їх історією, традиціями, мовами, а також вірністю їх жителів своєму регіону, вносить важливий вклад у регіональну згуртованість і стимулювання економічного прогресу.

Роль транскордонного співробітництва багатогранна. Передусім воно є чинником інтеграційного процесу, що сприяє досягненню вільного руху товарів, людей і капіталів через кордон. Також транскордонне співробітництво сприяє мобілізації місцевих ресурсів та їх ефективному використанню з метою підвищення життєвого рівня населення прикордонних територій. Даний вид співробітництва зумовлює можливість об'єднання зусиль для вирішення спільних проблем у транскордонному регіоні.

Поняття транскордонного співробітництва визначається як у національному, так і в міжнародному законодавстві.

У Законі України «Про транскордонне співробітництво» зазначено, що «транскордонне співробітництво — це спільні дії, спрямовані на встановлення і поглиблення економічних, соціальних, науково-технічних, екологічних, культурних та інших відносин між територіальними громадами, їх представницькими органами, місцевими органами виконавчої влади України та територіальними громадами, відповідними органами влади інших держав у межах компетенції, визначеної їх національним законодавством» [4].

Для цілей Європейської рамкової конвенції про транскордонне співробітництво між територіальними общинами або властями транскордонне співробітництво означає будь-які спільні дії, спрямовані на посилення та поглиблення добросусідських відносин між територіальними общинами або властями, які знаходяться під юрисдикцією двох або кількох договірних сторін, та на укладання з цією метою будь-яких необхідних угод або досягнення домовленостей. Транскордонне співробітництво здійснюється в межах компетенції територіальних общин або властей, визначеної внутрішнім законодавством [3].

Міжрегіональне наднаціональне економічне співробітництво відрізняється за своєю суттю від транскордонного економічного співробітництва. У даному випадку суб'єктами співробітництва є регіони, що не мають спільного кордону, країни, міжнародні організації тощо. Саме в даному виді регіонально-

го економічного співробітництва регіон якнайкраще проявляє себе як повноцінний суб'єкт міжнародних економічних відносин.

У Протоколі № 2 до Європейської рамкової конвенції про транскордонне співробітництво між територіальними общинами або властями, який стосується міжтериторіального співробітництва дано визначення міжтериторіальному співробітництву, що є синонімом міжрегіонального наднаціонального співробітництва. Міжтериторіальне (міжрегіональне наднаціональне) співробітництво означає будь-яку діяльність, спрямовану на започаткування відносин між територіальними общинами або властями двох або більше договірних сторін, крім відносин транскордонного співробітництва між сусідніми властями, включаючи укладання угод про співробітництво з територіальними общинами або властями інших держав [9].

Висновки з проведеного дослідження. Регіон відіграє дедалі більшу роль у національних і світогосподарський процесах, адже є повноцінним суб'єктом економічних відносин, що залучений у різноманітні форми та види економічного співробітництва. Існує безліч підходів щодо дослідження регіонального економічного співробітництва та виділення його видів, проте їх недоліком є однобоке визначення суб'єкта такого співробітництва.

Ми визначаємо регіон як адміністративно-територіальну одиницю у складі держави суб'єктом регіонального економічного співробітництво та наголошуємо на тому, що дане співробітництво відбувається як у межах держави, так і поза її межами. Відповідно до цього, ми виділяємо рівні та види регіонального економічного співробітництва. Регіональне економічне співробітництво на національному рівні проявляється в міжрегіональному національному економічному співробітництві. Регіональне економічне співробітництво на наднаціональному рівні спостерігається в транскордонному економічному співробітництві та міжрегіональному наднаціональному економічному співробітництві.

Наведена класифікація дасть змогу створити чітку структуру економічних відносин кожного окремого регіону з іншими суб'єктами регіональних економічних відносин. Це, в свою чергу, відкриє можливості для проведення аналізу, здійснення моніторингу та визначення шляхів оптимізації ефективного розвитку регіону.

Література

1. *Бабець І. Г.* Теоретичні засади державного управління інтеррегіональним співробітництвом України в умовах євроінтеграції [Електронний ресурс] — Режим доступу: www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Dtr/du/2010.../DU210_28.pdf

2. Декларація АЄР щодо регіоналізму в Європі [Електронний ресурс] — Режим доступу: www.aer.eu/fileadmin/user_upload/.../ua/DR_UKRAINE[1].pdf

3. Європейська рамкова конвенція про транскордонне співробітництво між територіальними общинами або властями 21 травня 1980 року [Електронний ресурс] — Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/995_106

4. Закон України «Про транскордонне співробітництво» від 24 червня 2004 року № 1861-IV [Електронний ресурс] — Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1861-15

5. *Мікула Н.* Міжтериторіальне та транскордонне співробітництво: монографія / Н. Мікула. — Л.: ІРД НАН України, 2004. — 395 с.

6. *Нейсбит Дж.* Мегатренды: десять новых тенденцій, трансформирующих нашу жизнь. — М.: АСТ; Ермак, 2003. — 267с.

7. *Olejniczak K.* Mechanizmy Wykorystannia Ewaluacji. Studium Ewaluacji Sredniookresowych INTERREG III / K. Olejniczak. — Warszawa: Wydawnictwo naukowe Scolar, 2008. — 225 s.

8. Перелік міжрегіональних Угод Донецької області про співробітництво з регіонами України [Електронний ресурс] — Режим доступу: http://www.donoda.gov.ua/main/ua/2285.htm

9. Протокол №2 до Європейської рамкової конвенції про транскордонне співробітництво між територіальними общинами або властями, який стосується між територіального співробітництва 5 травня 1998 року [Електронний ресурс] — Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/994_520

10. *Sodupe K.* The European Union and Interregional Co-operation // Regional and Federal Studies — 1999 — Vol.9 — #1 — p. 80.

11. *Урбан О.А.* Транскордонне співробітництво України як форма розвитку європейської економічної інтеграції: автореферат дисертації на здобуття наук. ступеня канд. економ. наук: спец. 08.00.03 «Економіка та управління національним господарством» / О.А. Урбан. — Львів, 2004. — 20 с.

Статтю подано до редакції 15.04.12 р.

УДК 338.47:656

В. В. Гордієнко, аспірант
кафедри фінансів, обліку та аудиту
Національного транспортного університету

РЕГІОНАЛЬНА КОМПОНЕНТА ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ УКРАЇНСЬКИХ АВТОТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВ У СЕКТОРІ ВАНТАЖНИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ

АНОТАЦІЯ. Розглянуто чинники формування регіональної інвестиційної привабливості вітчизняних автотранспортних підприємств у секторі вантажних перевезень. Проаналізовано ключові параметри забезпечення регіональної інвестиційної привабливості у 2000—2010 рр. Представлено рейтингування інвестиційної привабливості регіонів України у ринковому сегменті вантажних перевезень АТП.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: регіональна інвестиційна привабливість, інвестиційний потенціал, автотранспортні підприємства.

The factors defining regional investment attractiveness of the domestic automobile companies in the sector of cargo transportation are considered. The analysis of key parameters of regional investment attractiveness in 2000—2010 is presented. The rating of investment attractiveness of Ukrainian regions in the market segment of transportation automobile transport companies is exhibited.

KEY WORDS: regional investment attractiveness, investment potential, automobile company.

В статье рассмотрены факторы формирования региональной инвестиционной привлекательности отечественных автотранспортных предприятий в секторе грузовых перевозок. Проанализированы ключевые параметры обеспечения региональной инвестиционной привлекательности в 2000—2010 гг. Представлен рейтинг инвестиционной привлекательности регионов Украины в рыночном сегменте грузовых перевозок АТП.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: региональная инвестиционная привлекательность, инвестиционный потенциал, автотранспортные предприятия.

Постановка проблеми. Регіональний вимір функціонування внутрішнього ринку автотранспортних послуг України виступає важливим чинником формування інвестиційної привабливості вітчизняних АТП та у значній мірі визначає їх інвестиційний потенціал. Особливості окремого регіону забезпечують систему екзо-

генних чинників функціонування АТП, що зокрема обумовлюється високим рівнем локалізації роботи АТП, переважна більшість яких працює у межах окремого регіону.

На формування інвестиційної привабливості АТП України в регіональному вимірі впливає ринок існуючих і потенційних замовлень, у якому важливу роль відіграють такі характеристики, як макроекономічні параметри розвитку регіону, промисловий потенціал, чисельність і густота населення, фінансова спроможність регіону, рівень розвитку дорожньої інфраструктури, географічне розташування, належність до транзитних коридорів, наявність прикордонного сполучення тощо.

У цьому зв'язку вивчення регіональних особливостей формування інвестиційної привабливості АТП є важливим елементом визначення інвестиційного потенціалу національних підприємств. Відповідні питання досліджуються у працях вітчизняних учених П. Переви, Д. Прейгера, Н.Тарнавської, В. Хобти, В. Шинкаренка та ін. Водночас належного опрацювання потребує питання визначення інвестиційної привабливості регіонів України та їх рейтингування в контексті перспектив розвитку інвестиційного потенціалу вітчизняних АТП на ринках вантажних перевезень, що актуалізує потребу обґрунтування моделі оцінювання інвестиційної привабливості регіонів України.

Мета статті — здійснити рейтингування інвестиційної привабливості регіонів України у ринковому сегменті вантажних перевезень автотранспортних підприємств.

Результати дослідження. Інвестиційна привабливість регіонів України зумовлюється насамперед впливом таких чинників, як: регіональної ємності ринку автотранспортних послуг; перспективами нарощення попиту на послуги АТП; потенціалом нарощення доходності діяльності АТП та ін. Крім цього, з методологічної точки зору, важливо розрізняти відмінності українських регіонів за рівнем привабливості для інвестування у діяльність АТП задіяних у вантажних і пасажирських перевезеннях, що дозволяє визначити ключові екзогенні характеристики інвестиційного потенціалу вітчизняних АТП та конкретизувати їх для конкретного підприємства.

Послуги АТП з вантажних перевезень є важливим сегментом на ринку транспортних послуг України, які підтримують міжрегіональні промислово-торговельні коопераційні зв'язки. За підсумками 2010 р. місткість ринку вантажних перевезень України сягнула

1,17 млрд т[1], що на 24 % більше від рівня 2000 р. Протягом 2000—2010 рр. найвища місткість ринку спостерігалась у 2008 р. — 1,27 млрд т, водночас унаслідок поширення негативних наслідків фінансово-економічної кризи протягом 2009—2010 рр. обсяги перевезень дещо знизились. Загалом регіональні ринки автомобільних вантажних перевезень характеризувалися такими тенденціями:

1. **Регіональною концентрацією транспортних перевезень у Дніпропетровській, Донецькій і Полтавській областях.** Найбільшими споживачами транспортних послуг автомобільного транспорту у секторі вантажних перевезень є Дніпропетровська, Донецька та Полтавська області (рис. 1), на які в 2010 р. припадало 54,4 % загальних обсягів автомобільних вантажоперевезеннях (зростання обсягів вантажних перевезень у 2010 р. збільшилось на 6 в.п. відносно 2000 р.). В абсолютних показниках перевезення у цих регіонах за десять років зросли на 34 % до 609,5 млн т.

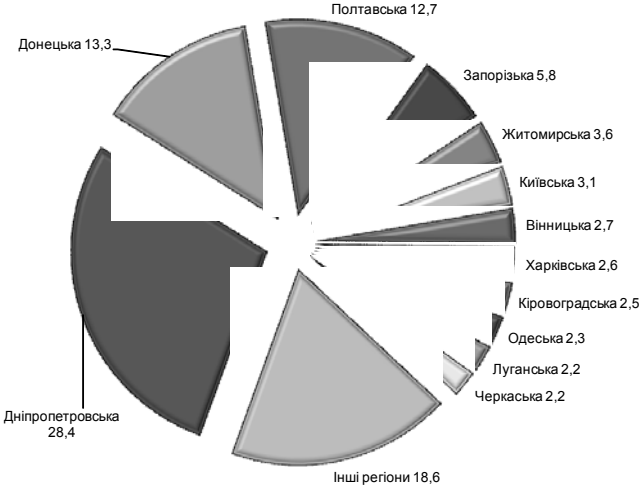


Рис. 1. Структура вантажних перевезень у розрізі регіонів України у 2010 р., % до всього

У цілому інвестиційна привабливість автотранспортного комплексу в регіональному розрізі відповідає розподілу промислового потенціалу України: у найбільших промислових центрах утво-

[1] Транспорт і зв'язок України 2010 рік / Державна служба статистики. Статистичний збірник. — К.: 2011.

рюється значний попит на перевезення вантажів, в решті регіонів — частка у загальних обсягах автомобільних вантажоперевезеннях не перевищує 1,6—1,8 %.

Таким чином інвестиційна привабливість АТП, які займаються вантажними перевезеннями у промислово розвинутих регіонах, об'єктивно переважатиме інвестиційні переваги АТП з інших регіонів. При цьому тенденції вітчизняного регіонального розвитку вказують на посилення міжобласного розриву за перспективами розширення місткості ринку вантажних перевезень. Найбільші регіони продовжують нарощувати попит на такі послуги, в той час, як в економічно слабших регіонах ринок продовжує звужуватись.

2. Динамізацію споживання вантажних транспортних послуг. Серед регіонів України потрібно відзначити Запорізьку область, у якій перевезення у 2000—2010 рр. зросли на 62 %, що сприяло збільшенню частки регіону у загальних обсягах до 5,8 %. Водночас у багатьох областях України при збільшенні номінальних обсягів перевезень відбулось зменшення відносної частки у сукупних перевезеннях (рис. 2). Зокрема це стосується Вінницької області (перевезення збільшились на 6,7 %, а частка скоротилась до 2,7 %), Харківської (перевезення збільшились на 3,6 %, частка скоротилась до 2,6 %), Одеської (перевезення збільшились на 5,6 %, а частка скоротилась до 2,3 %) та ін.

3. Скорочення обсягів ринку вантажних перевезень у Київській, Луганській, Черкаській, Львівській областях. Упродовж десяти років відбулось зниження обсягів ринку вантажних перевезень в Київській області, в якій скорочення попиту на відповідні послуги призвело до зменшення перевезень на 3,6 % (до 35 млн т). Подібна ситуація спостерігалась у Луганській області (вантажоперевезення знизились на 6,9 %), Черкаській (на 29 % до 24,1 млн т), Львівській (на 34,5 % до 19,4 млн т), а також Сумській (на 44,3 % до 10,8 млн т) областях тощо.

4. Утримання регіонального лідерства у вантажообороті м. Києвом, Львівською та Дніпропетровською областями. Варто відзначити регіональні чинники формування інвестиційної привабливості, визначені на основі розподілу між областями вантажообороту автомобільного транспорту. Показники вантажообороту у розрізі регіонів України є своєрідним індикатором інтенсивності використання рухомого складу АТП. За підсумками 2010 р. найбільшу частку у сукупному автомобільному вантажообороті мали м. Київ — 7,8 %, Львівська область — 7,4 % і Дніпропетровська область — 6,6 % (рис. 3).

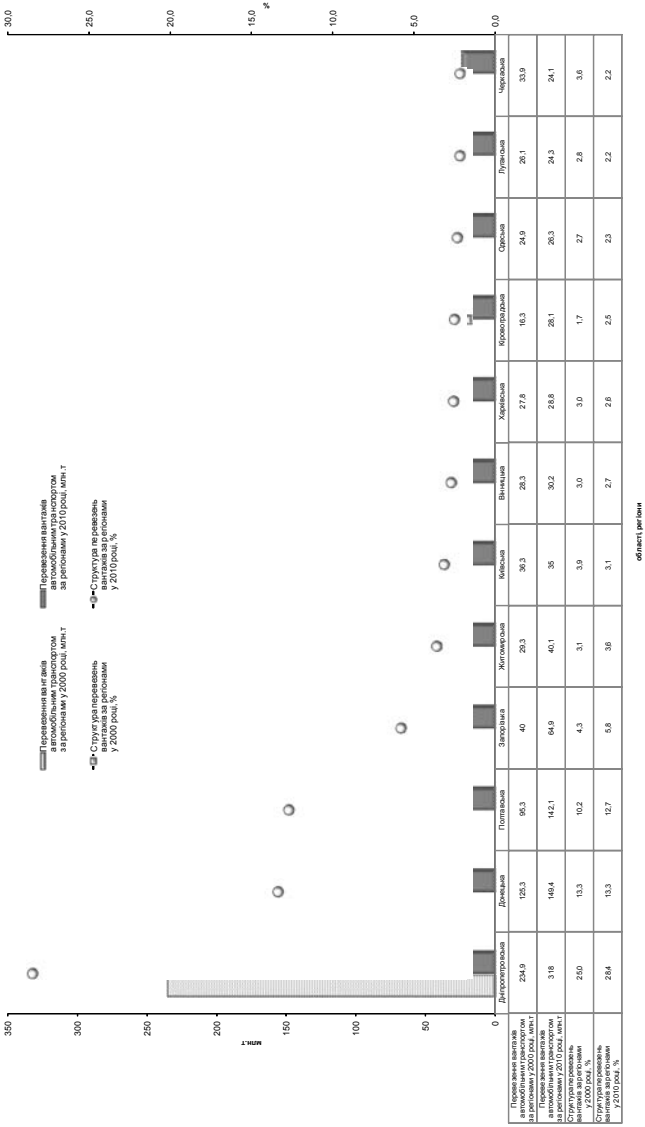


Рис. 2. Перевезення вантажів автомобільним транспортом за регіонами у 2000 та 2010 роках, млн т, % до усього

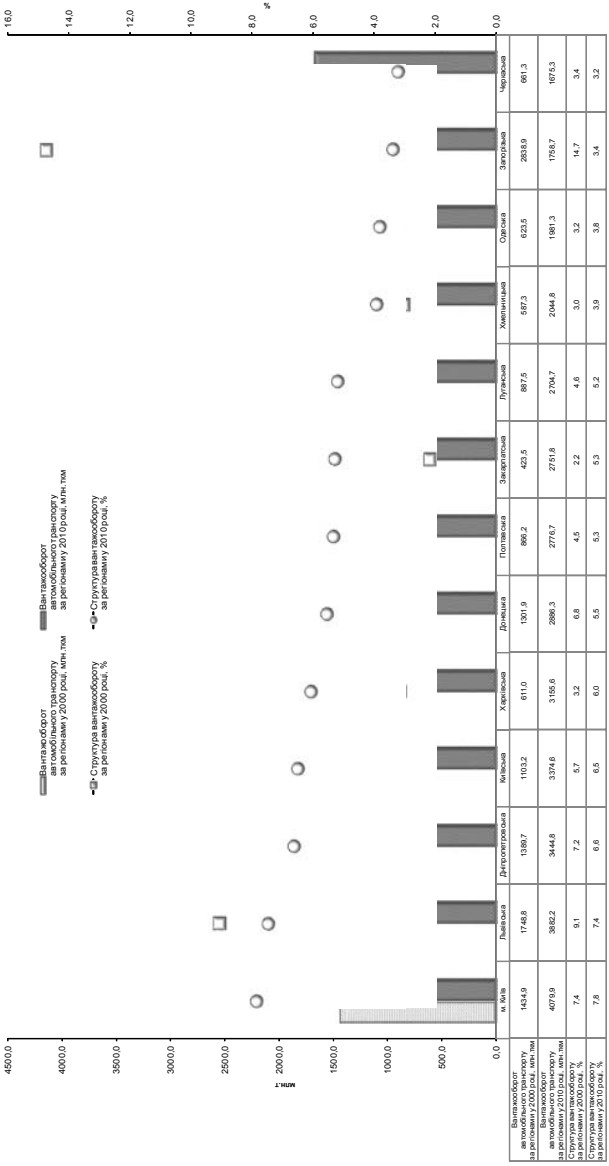


Рис. 3. Вантажооборот автомобільного транспорту за регіонами у 2000 та 2010 роках, млн ткм, % до усього

На відміну від фізичних обсягів вантажних перевезень автомобільним транспортом, між українськими регіонами вантажооборот розподіляється більш збалансовано — в середньому частка окремої області коливається у межах 3,3—3,7 %. Хоча при цьому вантажооборот м. Києва у шість разів перевищує рівень Сумської області.

Упродовж 2000—2010 р. сукупний вантажооборот автомобільного транспорту збільшився у 2,7 разу до 52,3 млрд ткм, причому високі темпи зростання спостерігались практично для всіх регіонів України. Зокрема вантажооборот м. Києва за десять років збільшився у 2,8 разу, Львівської області — 2,2 разу, Харківської області — 5,2 разу. Єдиним регіоном, де відбулось скорочення даного показника, була Запорізька область, в якій вантажооборот за десять років скоротився на 38 %, і у 2010 р. склав 1,76 млрд ткм. При цьому частка Запорізької області у сукупному товарообороті знизилась до 3,4 % у 2010 р. проти 14,7 % у 2000 р.

5. Збільшення середньої відстані перевезення вантажі, яке характеризує розвиток вантажних автотранспортних перевезень і масштаби нарощення товаропотоків. У більшості регіонів України суттєво зросла середня відстань перевезення однієї тони вантажів автомобільним транспортом, що засвідчує істотне розширення попиту підприємств промисловості та торгівлі на послуги АТП. Ключовим чинником розширення ринку вантажно-транспортних послуг виступає динамічний розвиток національної економіки, внаслідок якого бізнес-середовище активізує опанування національних просторів, долаючи локальні межі регіонів.

У цілому по Україні протягом 2000—2010 рр. середня відстань перевезення 1 тонни вантажу збільшилась у 2,2 разу до 46 км (рис. 4), що демонструє певне покращення інвестиційного середовища.

Найповільніше відстань перевезень[1] вантажів збільшувалась у промислово розвинених регіонах, зокрема у Дніпропетровській (в 1,7 разу до рівня 2000 р.), Донецькій (в 1,9 разу) та Полтавській (у 2,2 разу) областях, у яких попит на перевезення обмежений ринком замовлень доставки вантажів між промисловими підприємствами. Відтак погіршення економічних показників Запорізь-

[1] Тут йдеться про усереднену відстань перевезень

кої області зумовило скорочення середньої відстані перевезень вантажу у 2,6 разу.

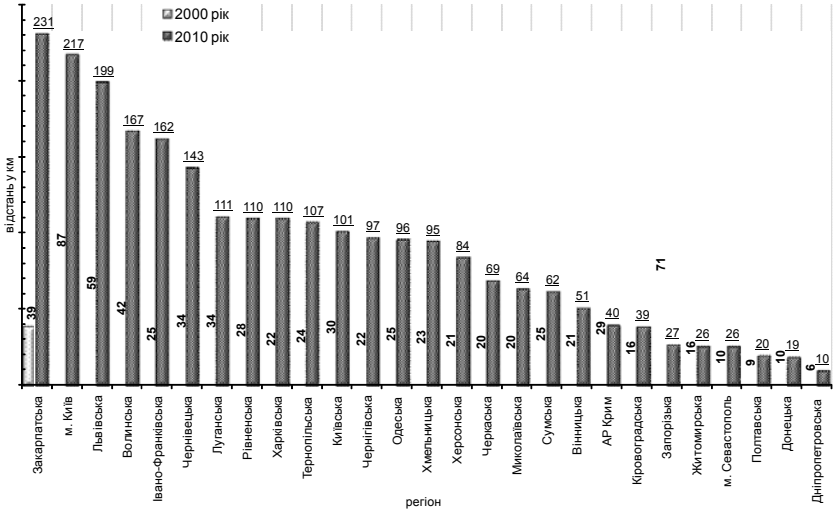


Рис. 4. Середня відстань перевезення однієї тонни вантажів автомобільним транспортом за регіонами у 2000 та 2010 рр., км

Суттєве збільшення відстані вантажних перевезень відбулось у Закарпатській (майже у 6 разів), Львівській (у 3,4 разу), Волинській (у 4 рази), Івано-Франківській (у 6,5 разу) й Чернівецькій (у 4,2 разу) областях та м. Києві (у 2,5 разу), що зокрема пов'язувалось з підвищенням попиту на обслуговування зовнішньоторговельних вантажних перевезень, зокрема транзитних.

Розподіл регіонів України за показником середньої відстані перевезення вантажів зумовлює особливості інвестиційного попиту АТП. Так, розвиток АТП в промислових регіонах у значній мірі пов'язаний із необхідністю нарощення матеріальної бази та рухомого складу для забезпечення потреб нетривалих, але габаритних перевезень промислової продукції. Відповідно це широкий спектр спеціальних вантажних автомобілів, ресурс яких є обмеженим через високу інтенсивність використання у складних умовах перевезень та навантаженнях.

АТП у сільськогосподарських регіонах більше орієнтовані на забезпечення перевезень середньої відстані на спеціально облад-

наних вантажних автомобілях. У свою чергу АТП непромислових регіонів орієнтовані на магістральні сполучення, значні відстані та міжнародні перевезення, що визначає попит на відповідні активи. І хоча проаналізований критерій діяльності АТП залежно від регіону не є визначальним для інвестиційної привабливості таких підприємств, водночас це дає змогу потенційному інвестору враховувати особливості розвитку ринкового сегменту вантажних перевезень.

6. **Збільшення диференціації забезпеченості за типами вантажних автомобілів,** дозволяє встановити особливості регіонального ринкового середовища та щільність конкурентного простору, а відтак є важливою компонентою оцінки інвестиційної привабливості АТП.

Всього в Україні за станом на кінець 2010 р. було зареєстровано майже 1 млн од. вантажних автомобілів, з яких 32,6 % є бортовими вантажівками, 35,8 % — спеціальними вантажними автомобілями, 21,1 % — самоскидами та 10,5 % — силовими тягачами. Водночас у розрізі регіонів відповідна структура є диференційованою, як за кількістю вантажних автомобілів, так і за типом їх використання. Значний рівень регіональної концентрації — 51,4 % зареєстрованих вантажівок спостерігається у дев'яти українських регіонах (Донецькій, Київській, Дніпропетровській, Харківській, Львівській, Одеській, Луганській і Запорізькій областях і м. Києві). Решту вантажних автомобілів розподілено серед 18 регіонів відповідно до їх економічного потенціалу, а відтак — меншому ринку замовлень вантажних перевезень.

Специфіка регіональної структури за типом зареєстрованих вантажних автомобілів представлено на рис. 5. Якщо у Волинській області домінують спеціальні вантажні автомобілі (63,4 % від зареєстрованих вантажівок в області), то наприклад у Одеській області такий тип становить лише 15,4 %.

У регіональному аспекті чітко простежується обернений зв'язок у структурі вантажних автомобілів за типом — чим більша частка спеціальних вантажівок, тим менша — бортових вантажних автомобілів. Основу структурного розподілу становить виробнича спеціалізація регіону, що в основному і визначає ринковий попит на вантажні перевезення. Висока концентрація зареєстрованих автомобілів у згаданих вище дев'яти регіонах є наслідком сформованої місткості ринку.

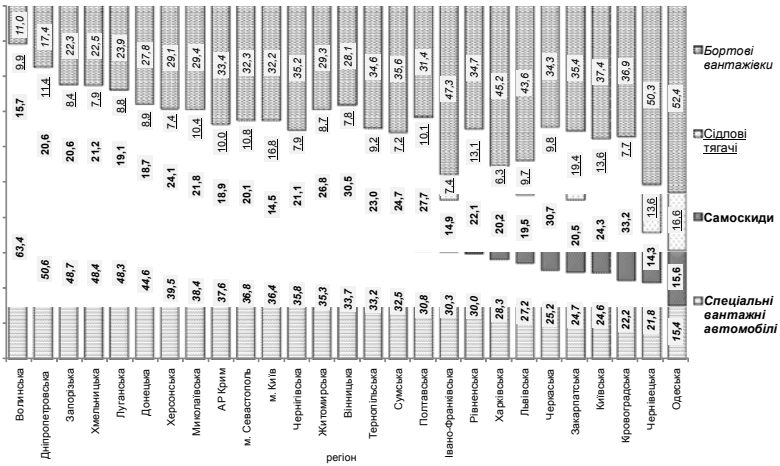


Рис. 5. Регіональна забезпеченість АТП вантажними автомобілями за типом використання у 2010 р., % до всього

Висновки. Результати здійсненого оцінювання ключових чинників регіонального розвитку вантажних перевезень АТП дозволили здійснити рейтингування інвестиційної привабливості вітчизняних регіонів у сфері вантажних автомобільних перевезень на основі визначених критеріїв (табл. 1).

Таблиця 1

РЕЙТИНГУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ У РИНКОВОМУ СЕГМЕНТІ ВАНТАЖНИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ АТП

Регіон/область	Фактична місткість ринку регіону	Вантажооборот регіону	Забезпеченість вантажними автомобілями	Сума балів	Рейтингова оцінка інвестиційної привабливості
АР Крим	13	25	10	48	**15**
Вінницька	7	15	11	33	**11**
Волинська	23	13	14	50	**18**
Дніпропетровська	1	4	3	8	**1**
Донецька	2	6	1	9	**3**
Житомирська	6	22	16	44	**13**
Закарпатська	21	8	19	48	**16**
Запорізька	4	12	9	25	**7**
Івано-Франківська	25	17	17	59	**21**

Закінчення табл. 1

Регіон/область	Фактична місткість ринку регіону	Вантажооборот регіону	Забезпеченість вантажними автомобілями	Сума балів	Рейтингова оцінка інвестиційної привабливості
Київська	5	1	2	8	**2**
Кіровоградська	9	21	22	52	**19**
Луганська	11	9	8	28	**10**
Львівська	16	3	6	25	**8**
м. Київ	17	2	4	23	**6**
м. Севастополь	27	27	27	81	**27**
Миколаївська	14	18	13	45	**14**
Одеська	10	10	7	27	**9**
Полтавська	3	7	12	22	**5**
Рівненська	18	16	26	60	**23**
Сумська	22	26	25	73	**25**
Тернопільська	24	23	21	68	**24**
Харківська	8	5	5	18	**4**
Херсонська	19	20	18	57	**20**
Хмельницька	15	11	15	41	**12**
Черкаська	12	14	23	49	**17**
Чернівецька	26	24	24	74	**26**
Чернігівська	20	19	20	59	**22**

За результатами рейтингування інвестиційної привабливості регіонів України у сфері вантажних перевезень було виокремлено чотири категорії регіонів для здійснення інвестування у діяльність АТП на ринку вантажних перевезень:

— *найбільш привабливі*: Дніпропетровська, Київська, Донецька, Харківська, Полтавська області та м. Київ;

— *помірно привабливі:* Запорізька, Львівська, Одеська, Луганська, Вінницька, Хмельницька, Житомирська та Миколаївська області;

— *з низьким рівнем привабливості:* АР Крим, Закарпатська, Черкаська, Волинська, Кіровоградська, Херсонська та Івано-Франківська області;

— *найменш привабливі:* Чернігівська, Рівненська, Тернопільська, Сумська й Чернівецька області та м. Севастополь.

Література

1. Транспорт і зв'язок України 2010 рік / Державна служба статистики. Статистичний збірник. Режим доступу [Текст] — К., 2011. — С. 13, 17—19.
2. Закон України «Про інвестиційну діяльність». Режим доступу [Електронний ресурс] — http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1560-12&print=1
3. Україна у цифрах 2010 / Державний комітет статистики. Статистичний збірник. Режим доступу [Текст]. — К., 2011. — С. 120—129.

Статтю подано до редакції 19.03.12 р.

УДК: 332.142.6

Є. А. Шмігельська, асистент кафедри регіональної економіки,
ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

НАУКОВО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ОЦІНЮВАННЯ ПРИРОДНО-РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНУ

АНОТАЦІЯ. Обґрунтовано науково-методичні засади еколого-економічного оцінювання природних умов і ресурсів регіону, що дозволяє визначити їх структуру, проаналізувати особливості та з'ясувати можливості їх використання. Визначено та проаналізовано показники, за якими оцінюють природно-ресурсний потенціал і поділ його за видами природних багатств.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: природно-ресурсний потенціал, регіон, природні умови, природні ресурси.

В статье обосновываются научно-методические принципы эколого-экономического оценивания природных условий и ресурсов региона, что позволяет определить их структуру, проанализировать особенности и выяснить возможности их использования. Автором определенны и проанализированы показатели, по которым оценивают природно-ресурсный потенциал и разделение его по видам природных богатств.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: природно-ресурсний потенціал, регион, природные условия, природные ресурсы.

The article substantiates scientific and methodological principles of ecological and economic assessment of natural conditions and

© Є. А. Шмігельська, 2012

resources of a region, outlines their structure, analyzes the characteristics and determines their possible use. The author defines and analyzes the indicators used to evaluate natural resource potential and its division by the types of natural resources.

KEY WORDS: natural-resource potential, region, natural conditions, natural resources.

Актуальність теми дослідження. Сталий просторовий розвиток України базується на реальних передумовах, до яких належать наявність, стан і можливості використання природно-ресурсного потенціалу її території. Сьогодні неможливо ігнорувати такі об'єктивні чинники, як вичерпність природних ресурсів, насамперед, невідтворювальних, вразливість навколишнього середовища, екологічну стійкість і ресурсно-екологічну місткість довкілля, межі його екологічної стійкості до негативних антропогенних дій тощо. Всі ці фактори потребують всебічного врахування у господарській діяльності регіонів.

Розвиток виробництва і зростання масштабів господарської діяльності, в процесі яких людство використовує дедалі більшу кількість природних ресурсів, зумовлюють тотальне посилення антропогенного тиску на довкілля та порушення рівноваги в навколишньому середовищі, що врешті-решт призводить до загострення соціально-економічних проблем. Одночасно з вичерпанням запасів невідновлюваних сировинних та енергетичних ресурсів посилюється забруднення довкілля, особливо водних ресурсів та атмосферного повітря, зменшуються площі лісів і родючих земель, зникають окремі види рослин, тварин тощо. Як наслідок, підривається природно-ресурсний потенціал суспільного виробництва і здійснюється негативний вплив на здоров'я населення.

Постановка проблеми. Одним з напрямків регіональних соціо-еколого-економічних досліджень є характеристика природно-ресурсного потенціалу території. Складовим її компонентом виступає оцінка природних умов і ресурсів регіону, яка дозволяє розкрити їх структуру, дати аналіз їх особливостей, з'ясувати можливості та перспективи використання.

Природні умови та ресурси є одним з факторів розміщення виробництва, які відіграють першочергове значення в розвитку багатьох галузей промисловості та сільського господарства. Під час їх соціо-еколого-економічного дослідження оцінювання природно-ресурсного потенціалу території включає в себе вивчення

їх величини, потреб у них і можливостей освоєння й використання, ступеня придатності для різних видів діяльності.

Виклад основного матеріалу. Оцінювання величини природних ресурсів включає, перш за все, їх кількісну характеристику, яка залежить від ступеня розвіданості конкретного ресурсу. У характеристиці окремих їх видів і компонентів використовують кількісні показники, які виглядають так:

1) наявність і склад компонентів природних ресурсів;

2) діяльність людини, що викликає зміни навколишнього середовища;

3) якісний склад компонентів довкілля у визначених пунктах регіону;

4) заходи з охорони та покращення навколишнього середовища;

5) витрати на природоохоронні заходи.

Показники, за якими характеризують природні ресурси, поділяються за видами природних багатств, що розглядаються. Серед них виділяють показники, які характеризують запаси, структуру й стан природних ресурсів, їх відтворення та вибуття. Приблизна схема показників, що характеризують природні ресурси, які враховуються в складі економічних активів, виглядає так.

І. Багатства надр

А. Показники запасів, структури і стану багатства надр:

1) загальні запаси корисних копалин (у тоннах або у відсотках від світових, регіональних). При цьому запаси твердих корисних копалин за ступенем розвіданості та готовності для промислової експлуатації поділяються на категорії: А, В, С1,С2;

2) валова цінність запасів — вартість запасів у цінах світового ринку з урахуванням їх якісних характеристик, змісту корисних компонентів;

3) характеристика залягання корисних копалин: глибина та потужність пластів (у метрах);

4) фізико-хімічні властивості мінерального ресурсу — зміст корисного продукту (в натуральних одиницях виміру або у %);

5) собівартість і рентабельність освоєння корисних копалин;

6) ресурсозабезпеченість, що розраховується як співвідношення величини запасу і щорічного видобутку (споживання), яке вказує на можливу тривалість експлуатації родовища.

Б. Показники використання багатства надр:

1) інвестиційна ємність надр — розмір інвестицій у розвідку та видобуток корисних копалин (у вартісних одиницях — гривнях);

2) втрати запасів мінеральної сировини (т/рік);

3) видобуток мінеральної сировини (т/рік);

4) собівартість видобутку;

5) витягання мінеральної сировини (у відсотках від запасу).

II. Земельні ресурси

Економічна оцінка ґрунтів, яка враховує наступні компоненти:

а) розмір земельного фонду регіону і його розподіл по окремих частинах території (у гектарах та у відсотках);

б) склад земельного фонду за призначенням (у гектарах та у відсотках до загальної площі) за наступними категоріями земель: землі сільськогосподарського використання, землі спеціального призначення, природні непродуктивні землі, ліси (лісові землі), площі, які зайняті водними об'єктами, рекреаційні землі, охоронні землі (у т.ч. заповідники), інші землі;

в) види землекористувачів, серед яких розрізняють: державні сільськогосподарські підприємства, приватні сільськогосподарські підприємства, промисловість, транспорт, держлісфонди та ін.;

г) категорії земельних угідь: орні землі, природні пасовища та сіножаті, плодово-ягідні насадження, виноградники;

д) ресурсозабезпеченість, тобто співвідношення площі сільськогосподарських угідь до чисельності населення (га/чол.);

е) освоєність земель, тобто навантаження на 1 га землі (чол./га);

є) вартість земельних ресурсів (включаючи поверхневі води, на які розповсюджуються права власності) (грн);

ж) врожайність землі у зерновому еквіваленті — умовний вихід зерна з 1 га, тобто оцінка придатності земель для усіх сільськогосподарських культур, виходячи з рівня затрат на їх вирощування і підтримку родючості ґрунтів (ц/га).

Трансформацію земель відображають за допомогою балансу земель.

III. Водні ресурси

А. Показники запасів, структури і стану водних ресурсів:

1) запаси водних ресурсів у вигляді об'єктів річкового стоку та запасів воді у водосховищах й озерах, льодовиках, у внутрішніх й територіальних морських водоймах, підземних вод (км^2/рік); кіль-

кість найкрупніших водосховищ, їх площа водозбірного басейну та водної поверхні (км^2), а при характеристиці річок — довжина (км), об'єм води у руслі річки (км^3), площа басейну (км^2);

2) вартість підземних водних ресурсів (грн);

Б. Показники використання водних ресурсів:

— сумарний забір води з усіх водних ресурсів (км^3/рік);

— об'єм водовикористання, в т.ч. на виробничі, господарсько-питні потреби, зрошення, обводнення, сільськогосподарське водопостачання (у км^3/рік і у відсотках від загального обсягу);

— об'єм водоспоживання з різних видів джерел (км^3/рік);

— об'єм стічних вод (км^3/рік).

Економічна оцінка водних ресурсів враховує:

1) витрати води за сезонами року в окремих найбільш крупних і важливих для господарства регіону річках, час розкриття і замерзання;

2) тривалість і величина паводків і повеней; вплив паводків і повеней на розселення населення, на розміщення сільськогосподарських угідь;

3) використання водних джерел: гідроелектростанції, штучний полив, водозабезпечення підприємств і населених пунктів, транспортне значення, величина водозаборів;

4) господарське значення озер;

5) умови осушення й використання боліт; вплив боліт на розміщення населених пунктів, їх взаємозв'язок з можливістю використання сільськогосподарських угідь; здійснення будівництва на заболоченій території;

6) глибина залягання ґрунтових вод і їх використання; вартість будівництва колодязів; якість їх води — солоність, жорсткість; ступень забезпеченості потреб у воді;

7) необхідні заходи щодо перетворення річкової мережі з метою її оптимального використання.

IV. Ресурси рослинного світу (включаючи ліси)

Під час їх оцінювання враховують типи природної рослинності (деревна, лугова, степова, болотяна), їх поширення. Якщо є значні розбіжності в характері рельєфу, які впливають на розповсюдження природної рослинності, то необхідно побудувати ґрунтово-рослинний профіль, визначити питому вагу в рослинному покриві різних типів рослинності.

Економічна оцінка рослинності включає певні показники, що використовуються залежно від даного типу співтовариства:

1. Ліси та їх використання: розмір лісопокритої площі; лісистість території (%) за окремими частинами та в цілому; склад порід (у %); якість лісів (засміченість, перестойність); можлива річна вирубка ділової й дров'яної деревини; умови транспортування з місця рубки (сплав, трелювання і т.п.); заходи з лісовідновлення. Показники запасів лісових ресурсів охоплюють: запаси деревини на кореню за основними лісоутворюючими породами й групами ($м^3$); експлуатаційні запаси стиглих і перестойних деревостоїв ($м^3$ й у % від загальних запасів); обсяг рубок відходу; площа загиблих лісонасаджень.

2. Трав'яниста рослинність лугів і степів; флористичний склад; врожайність трав; стан лугу (грудкуватість, проріджeність покриву); використання й методи поліпшення лугів.

3. Болотна рослинність: види болотної рослинності й торф'яники; запаси торфу, його якість й умови експлуатації; видобуток й використання торфу.

V. Тваринні ресурси

Ресурси тваринного світу розглядають за трьома групами: мисливсько-промислові звірі й птахи; непромислові звірі й птахи; рибні ресурси. Під час аналізу визначають видову чисельність тварин у кожній групі, їх поширення. Для мисливсько-промислових звірів і птахів вказують напрям їх господарського значення (використання). Конкретними кількісними індикаторами аналізу тваринних ресурсів можуть бути:

— обсяг промислових запасів риби прісних водойм (тис. т/рік);

— приріст (зменшення) запасів за рік (млн т, %, грн);

— вилов риби (т/рік і в % від прогнозних запасів);

— обсяг вилову морепродуктів (т/рік);

— сумарне поголів'я мисливських тварин (тис. особин) всього, в т. ч. за видами;

— вартість некультивованих сухопутних біологічних ресурсів тваринного світу (грн);

— здобич мисливських тварин (тис. особин), їх відтворення.

VI. Кліматичні умови й ресурси

Клімат описують за матеріалами спостережень метеостанцій. При цьому відмічають: річний хід температури повітря, її мінімальні й максимальні величини; тривалість вегетаційного періоду; опади (загальна кількість і види випадання за сезонами року); потужність снігового покриву; заходи збереження або усунення вологи на полях; вітри (переважаючі напрямки, швидкість, негативні явища, що викликаються ними, використання сили вітру); характер переважаючої погоди за порами року.

Економічна оцінка клімату враховує наступні аспекті:

1) вплив на склад сільськогосподарських культур у районі;

2) проведення робіт для зміни мікрокліматичних умов (створення лісозахисних смуг, водойм, штучне зрошення, снігозатримання);

3) вплив погодних явищ (вітрів, злив, низьких температур) на характер планування й забудови населених пунктів;

4) можливість на території несприятливих явищ погоди та їх вплив на зв'язок окремих частин регіону один з одним.

VII. Рекреаційні ресурси

Рекреаційні ресурсі визначаються за наступними показниками:

1) розмір рекреаційної території в цілому та за видами: рекреаційні ліси, рекреаційні водойми, національні та природні парки, інші природні об'єкти, архітектурні й історичні пам'ятки й парки, бальнеологічні об'єкти (санаторії, будинки відпочинку, пансіонати тощо;

2) рекреаційне навантаження території — ступінь безпосереднього впливу відпочиваючих людей, їх транспортних засобів і рекреаційні об'єкти й природні комплекси.

Висновки. Визначені та проаналізовані в статті науково-методичні засади еколого-економічного оцінювання природних умов і ресурсів регіону дозволяють визначити їх структуру, проаналізувати особливості та з'ясувати можливості їх використання, а запропонована система оцінювання може бути використана для детальної соціо-еколого-економічної характеристики природно-ресурсного потенціалу регіону. Вирішення проблем ефективного використання природно-ресурсного по-

тенціалу України слід розпочинати, насамперед, з тих регіонів, які мають напружену еколого-економічну ситуацію та небезпечно високий рівень антропогенного навантаження на територію.

Література

1. *Богачев В.* Необхідність підвищення екологічної безпеки України // Економіст. —2008. — № 9. — С. 12—14.

2. *Буркинский Б. В., Степанов В. Н., Харичков С. К.* Природопользование: основы экономико-экологической теории. — Одесса: ИПРЭЭИ НАН Украины, 1999. — 350 с.

3. *Данилишин Б. М., Чернюк Л. Г., Фащевський М. І. та ін.* Методологічні засади комплексного розвитку і розміщення продуктивних сил регіонів. — К.: РВПС України НАН України, 1998. — 161 с.

4. Оцінка стану сільськогосподарського землекористування та його впливу на біорізноманіття в басейні річки Дніпро на території Білорусії, Росії та України: Монографія / За ред. Третяка О. М. — К., 2002. — 146 с.

5. *Эндерс А., Квернер И.* Экономика природних ресурсов: 2-е изд. — СПб.: Питер, 2004. — 256 с.

Статтю подано до редакції 25.04.12 р.

УДК 332.1:338.48

О. Г. Богославець, асистент
кафедри регіональної економіки,
ДВНЗ «Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана»

РОЛЬ МІСЬКИХ ТУРИСТИЧНИХ ЦЕНТРІВ В СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОМУ РОЗВИТКУ РЕГІОНУ

АНОТАЦІЯ. Стаття присвячена розробці теоретико-методологічних засад формування туристичної атрактивності міст, як одного з факторів залучення туристів до споживання туристичних послуг. У роботі розкрито головні фактори та суб'єктивні чинники вибору туристичних напрямів, виділені компоненти структурно-функціональної системи туристичних центрів. На прикладі Києва та Київської області проаналізовано різновиди історико-культурного туризму. Намічено шляхи збереження й відтворення туристичної атрактивності Києва.

© О. Г. Богославець, 2012

КЛЮЧОВІ СЛОВА: туристичний продукт, туристичні послуги, туристична атрактивність, міський туристичний центр, механізми управління.

АННОТАЦИЯ. Статья посвящена разработке теоретико-методологических основ формирования туристической атрактивности городов, как одного из факторов привлечения туристов к использованию туристических услуг. В работе раскрыты основные факторы и субъективные условия выбора туристических направлений, выделены компоненты структурно-функциональной системы туристических центров. На примере Киева и Киевской области проанализированы разновидности историко-культурного туризма. Намечены пути сохранения и воспроизводства туристической атрактивности Киева.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: туристический продукт, туристические услуги, туристическая атрактивнисть, городской туристический центр, механизмы управления.

ANNOTATION. The article is devoted to the working out of theoretical — methodological principles of formation tourist attraction in sightseeing of tourist towns, as one of the factors of drawing tourists to the consumption of tourist services. The main and subjective factors in the choice of tourist trends are revealed in the article. The author analyzes the components of structural-functioning system of tourist centers. The variety of historical tourism is marked out and analyzed in the cite as example of Kyiv and Kyiv region. The ways of preservation and renew of tourist attraction of Kyiv and Kyiv region are traced.

KEY WORDS: tourist product, tourist services, tourist attraction, tourist center, management mechanism.

Постановка проблеми. В умовах складних трансформаційних процесів, що відбуваються в Україні, особливої актуальності набуває проблема формування нової концепції розвитку великих міст. Туристична галузь виступає вагомою складовою реформування їх соціально-господарського комплексу, джерелом наповнення бюджету, напрямом розв'язання соціально-економічних проблем. Туристичний бізнес є одним із динамічних і прибуткових серед галузей сучасного світового господарства. Досвід засвідчує, що обсяги надходжень від міжнародного туризму в світі неухильно зростають — з 1950 до 1999 років вони збільшилися у 200 разів [2]. Україна посідає одне з провідних місць за рівнем забезпеченості цінними природними та історико-культурними ресурсами, здатними генерувати значний інтерес у вітчизняних і іноземних туристів.

Однак, низька якість складових національного туристичного продукту, зокрема, непристосованість значної частини природних територій та об'єктів культурної спадщини для туристичних відвідувань, неефективність їх використання та інші фактори, уповільнили темпи росту основних показників туристичної галузі за останні роки [3].

Аналіз останніх досліджень. Особливості рекреації і туризму, як специфічного виду діяльності, ґрунтовно досліджені у працях В. І. Азара, М. А. Ананьєва, О. О. Бейдика, П. М. Зачиняєва, В. А. Квартальнова, Ф. Котлєра, М. Е. Немоляєвої, Харриса Годфри, Л. Ф. Ходоркова та інших вчених.

Поряд з тим, вимагають поглибленого вивчення методологічні та методичні аспекти формування передумов розвитку туристичної галузі на регіональному рівні, засади підвищення її конкурентоспроможності. Це визначає актуальність вивчення засобів залучення туристів до споживання регіонального туристичного продукту, головним із яких є, на нашу думку, туристична атрактивність території. Важливим є також виділення напрямів оптимізації розвитку туристичної галузі в регіоні.

Мета дослідження полягає у визначенні головних факторів і суб'єктивних чинників вибору туристами певних напрямів; виділенні компонентів структурно-функціональної системи туристичних центрів; окресленні засад формування туристичної атрактивності регіону.

Виклад основного матеріалу. Специфіка розташування території, конкретні кліматичні умови, наявність об'єктів культурно-історичної спадщини у комплексі визначають рівень економічної доцільності планування певного туристичного напряму. Крім того, для формування туристичної спеціалізації регіону, ураховуються нові уподобання на ринку споживання турпродукту. Своєчасна адаптація до їх змін впливає на туристичний попит в регіоні та, відповідним чином, трансформує його пропозиції.

Визначають три головні фактори, що впливають на розвиток туристичної галузі. Їх називають потрійним «А» туризму [4]:

— доступ (*Access*) — міра географічної доступності та грошової вартості реалізації певного маршруту;

— зручності (*Amenities*) — інфраструктурні можливості задоволення базових потреб туриста (готелі, ресторани, стоянки для автомобілів тощо);

— атракції (*Attractions* від латин. «*attractio*» — притягування) — привабливість місць відвідування туристами, залежно від мотивації подорожі (наприклад море, музеї).

Однією із сучасних тенденцій у споживанні туристичного продукту є важливість змістовного наповнення дозвілля під час відвідування конкретного туристичного напряму. Тому винятково важливою є організація дозвілля туристів.

До суб'єктивних чинників, що впливатимуть на вибір турпродукту належать наступні: вік, рівень доходів туристів, їх ставлення до власного здоров'я, спосіб життя, культурно-освітній рівень тощо. Зазначені особливості збільшують попит на відпочинок, де мистецтво, культура та історія грає більш вагому роль.

Місця збереження пам'яток історії і культури формують туристичні райони, вузловими пунктами яких є туристичні міста. Їх культурно-історична насиченість адекватно забезпечує подорожуючих у змістовних розвагах, паломництві, діловому туризмі тощо.

Місто, як туристичний центр, має володіти специфічною культурно-історичною стилістикою — від естетичної привабливості кожного окремого кварталу до Центральної зони рекреації та комерції (ЦЗРК). Англійськомовний аналогом її є CRCD (Center of recreational and commercial district). Ця зона повинна бути комплексною, поліфункціональною, постійно стимулювати зацікавленість туристів та місцевих жителів. Для туристів ЦЗРК виступає своєрідним ядром міста, а для мешканців — зоною рекреації [1]. У структурно-функціональному відношенні ЦЗРК туристичних міст має включати низку компонентів:

а) пішохідну вулицю або пішохідний квартал;

б) місця масових розваг (на засадах традиційної національної та сучасної культури);

в) локальну торговельну мережу;

г) невеликі бари;

д) сцени та майданчики для проведення масових заходів, концертів, мистецьких традиційних свят тощо.

У рекреаційних системах підсистеми природних і культурних комплексів формують ядра їх туристичної атрактивності. На відміну від природного, історико-культурний фактор наділяється рисами рухомості та нерухомості, володіє своєю історичною динамікою. У сучасній інтерпретації культурний ландшафт володіє

властивістю автентичності й цілісності, як сконцентрований об'єкт історико-культурної спадщини.

Здійсненню туристичної атрактивності історико-культурному туризму сприяє низка його різновидів.

1. Історичний туризм сприяє ознайомленню з пам'ятками людської цивілізації та соціально-економічної культури. Увагу численних туристів привертають архітектурні ансамблі стародавніх міст, історичні руїни, пам'ятки військової культури.

2. Туризм архітектурної культури презентує архітектурні ансамблі, палацові комплекси, культові споруди й храми; малі архітектурні форми (вежі, арки, пантеони тощо); гідротехнічні споруди (греблі, канали), портово-промислову та рекреаційну архітектуру. Причому, специфіка архітектури різних країн та народів є атракційно-утворюючою для формування потоку зарубіжних туристів.

3. Туризм міського середовища та культури формується, ґрунтуючись на специфіці ландшафтно-планової організації й забудови міст.

4. Музейний туризм будується на потенціалі музеїв, виставок, історико-культурних заходах і презентаціях. Музеї, як тематичні експозиції історико-культурних цінностей, є концентрацією високої атрактивності, особливо для зарубіжних туристів.

5. Туризм у галузі мистецтв і літератури сприяє перегляду творчої спадщини діячів літератури, театру, кіно, довершених зразків скульптури, художніх промислів, сценічної діяльності театрів тощо.

6. Туризм тематичних парків базується на засадах цінностей штучних ландшафтів. Вони поділяються на селитебні, рекреаційні, спортивно-оздоровчі, промислові, транспортні за функціональним призначенням.

З метою посилення привабливості міста та збільшення його туристичного потенціалу на межі з передмістям створюються спеціалізовані рекреаційні зони.

Місто Київ і Київська область, безперечно, відповідають сучасним вимогам до міжнародних туристичних центрів. Цей регіон визнано переможцем Всеукраїнської професійної туристичної програми «Кришталева лелека» у номінації «Мекка туризму». У Києві міститься близько 2148 історико-культурних пам'яток, з яких 447 національного значення й 39 — міжнародного. В цілому, весь історичний центр Києва, окреслений паго-

рбом між Дніпром і Либіддю, правомірно вважати цінним історичним ландшафтним містобудівним утворенням. Загальна площа історичної забудови Києва дорівнює 20 % від загальної забудови міста.

Усього в Києві налічується 106 об'єктів містобудівної спадщини. За історичними, ландшафтними та містобудівними ознаками забудовані території поділяються на 12 частин. Це, передусім, Давньокиївський історичний центр міста, з Княжою горою, ансамблем Софійського монастиря й заново відтвореним Михайлівським Золотоверхим монастирем, ландшафтний комплекс, розташований на Печерську, який об'єднує споруди Києво-Печерської Лаври й Старої Печерської фортеці. На території Лаври, площею 22 га, протягом дев'яти століть складався архітектурний ансамбль, який нині включає у себе 168 пам'яток історії та культури; з них 40 об'єктів включено до Списку пам'яток Всесвітньої спадщини ЮНЕСКО.

За площею зелених насаджень Київ входить до трійки «найзеленіших» столиць Європи (нарівні з Віднем та Осло), тут створено 92 парки культури і відпочинку, 50 великих скверів. Крім того у місті діють три ботанічних сади, зоологічний та дендрологічний. Основою системи зелених насаджень Києва є водно-зелений діаметр довжиною 30 км й шириною 1,5—5 км, який включає акваторію Дніпра з островами, а також прибережні парки та лугопарки. Дніпровські парки не лише виконують рекреаційні функції, а й естетично завершують цілісний ансамбль міста. У процесі реалізації подальших планів забудови і реконструкції столиці, модернізації її транспортної інфраструктури, слід враховувати, що зелені насадження та географічний рельєф Києва утворюють органічний синтез з його архітектурними пам'ятками.

Фахівцями туристичної мережі міста проводиться біля 100 тематичних екскурсій, включаючи перегляд об'єктів, пов'язаних з перебуванням у Києві визначних вітчизняних і зарубіжних діячів культури і науки. Чисельні культурно-меморіальні пам'ятки містять інформаційний, естетичний й інтернаціональний потенціал, а також підвищують туристичну цінність регіону у іноземних туристів.

Українська культура також представлена у київських музеях та театрах. У Києві зосереджено понад 100 музеїв, 31 театр і 19 концертних залів, 141 культова споруда [5].

Більшість населених пунктів Києва і області містять привабливі для туристів об'єкти, різноманітні за тематикою. На Київ-

щині функціонує розгалужена мережа музеїв, представлена понад 6 тисячами пам'яток історико-культурної спадщини, домінуючими з яких є культові споруди XVI—XIX століття. Налічується вісім міст Всеукраїнського історичного значення, вісім об'єктів природно-заповідного фонду загальнодержавного значення та 15 — місцевого, функціонує два регіональних ландшафтних парки. Крім того, в області налічується 37 зон розваг та відпочинку туристів, серед яких туристично-культурний об'єкт «Парк Київська Русь» в Обухівському районі. Функціонують кінноспортивні й гірськолижні комплекси, сноуборд-парки, тенісні та гольф-клуби, зоопарки тощо. Туристам пропонується широкий спектр можливостей для відпочинку з різноманітними уподобаннями; пропонують прогулянки на конях, риболовлю, полювання, участь у майстер-класах з виготовлення традиційних українських народних ремесел, сувенірної продукції. У парках архітектури та побуту просто неба (с. Пирогове, м. Переяслав-Хмельницький) практикується атракційне проведення календарних свят.

Аналіз характеру та напрямів використання історико-культурної спадщини м. Києва та Київської області, у контексті комплексних показників соціально-економічної діяльності, засвідчує, що вони відбувається з чисельними порушеннями. Наслідками недбайливої та безвідповідальної експлуатації складових може стати їхня втрата назавжди.

Стратегія реалізації подальших дій зі збереження й відтворення історико-культурної спадщини Київського регіону фіксується у низці документів місцевого, регіонального та національного рівня, включаючи такі положення [5]:

— здійснення історико-архітектурної оцінки об'єктів показу та підтримка у їх належному стані;

— поступовий розвиток історико-культурної потенціалу міста за умови регенерації його історичної забудови;

— розумне обмеження забудови історичного центру української столиці; реконструкція та забудова її території, з урахуванням традиційної містобудівної концепції та архітектурного стилю;

— формування мережі радіальних туристичних маршрутів з Києва до інших регіонів і міст, які становлять інтерес для іноземних і вітчизняних туристів;

— розвиток індустрії дозвілля і розваг, та розбудова мережі культурно-видовищних закладів і музеїв туристичного значення,

будівництво гірськолижних трас, тенісних кортів, аквапарків, гольф-полів, тематичних парків;

— розробка та проведення знакових заходів культурно-пізнавального і спортивного характеру; практикування фольклорних фестивалів, й мистецьких свят у структурі подієвого туризму;

— створення і модернізація паркових та лісопаркових територій у комплексі з облаштуванням окультурених для відпочинку міських водоймищ.

Міська функціональна система туристичних центрів крім туристичної атрактивності передбачає наявність, принаймні, чотирьох підсистем, потрібних для формування високоякісного туристичного продукту. До них відносяться:

— система обслуговування, спрямована на задоволення потреб рекреантів у проживанні, харчуванні, інших побутових і сервісних послугах;

— система транспорту;

— система дорожньо-туристичних покажчиків;

— система контролю якості обслуговування, страхування й особистої безпеки.

На жаль, сучасні напрями функціонування українських міст становлять загрозу їх туристичній привабливості. Розвиток туристичних центрів має балансувати між принадою отримання максимального прибутку й збереженням природного та історико-культурного потенціалу, за умови забезпеченості належної якості життя місцевих громадян.

Висновки. Виділені методологічні засади залучення туристів до споживання туристичних послуг, дають можливість окреслити шляхи підвищення ефективності функціонування туристичної галузі регіону.

Ефективне використання досліджених чинників туристичної привабливості регіону дозволить визначити стратегію формування регіонального туристичного продукту.

Література

1. *Ван Циншен*. Историко-культурный туризм и развитие туристических городов // Культура народов Причерноморья. — Симферополь, 2002. — № 35. — С. 11—15.

2. *Годфри Харрис, Кеннет М. Кац*. Стимулирование международного туризма в XXI веке. — М.: Финансы и статистика, 2000. — 240 с.

3. Готелі та інші місця для тимчасового проживання: Статистичний щорічник. — К.: Державний комітет статистики України, 2010. — 204 с.

4. Створення та діяльність туристичних інформаційних центрів в Україні: Практичний посібник / за ред. Вольфа Рінова. — К.: Державна туристична адміністрація України, 2006. — 176 с.

5. Концепція розвитку туризму в м. Києві до 2010 року / Організаційно-правові акти Київради щодо питань туризму в м. Києві. — К.: КУТЕП, 2004. — 108 с.

6. *Тронько П. Т.* Історія міст і сіл України. — К.: Інститут академії наук УРСР, 1971. — 790 с.

Статтю подано до редакції 28.04.12 р.

III. Міжнародна економіка

УДК 339.9:330.34

О. Ю. Діброва, аспірант
кафедри міжнародного менеджменту,
ДВНЗ «Київський національний
економічний університет імені Вадима Гетьмана»

МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ДІЄВОЇ СИСТЕМИ ГЛОБАЛЬНОГО ПРОЕКТНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

АНОТАЦІЯ. Обґрунтовано необхідність формування систем глобального проектного менеджменту в компаніях, розглянутоя актуальні проблеми та особливості їх створення.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: система глобального проектного менеджменту, система управління знаннями, віртуальна проектна команда, проектний офіс, робоче середовище проекту.

АННОТАЦИЯ. В статье обосновывается необходимость формирования систем глобального проектного менеджмента в компаниях, рассматриваются актуальные проблемы и особенности их создания.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: система глобального проектного менеджмента, система управления знаниями, виртуальная проектная команда, проектный офис, рабочая среда проекта.

ANNOTATION. The article describes necessity of creation of global project management system in companies as well as its actual problems and peculiarities.

KEY WORDS: global project management system, knowledge management system, virtual project team, project office, project working environment.

Постановка проблеми. В ході розширення діяльності компаній та її виходу за межі країн чи регіонів на глобальний рівень, інструменти менеджменту потребують вдосконалення та адаптації до оточуючого середовища. Ці ж само зміни необхідні для тих компаній, які в ході своєї діяльності переходять з реалізації локальних проектів до глобальних. Проте сьогодні все більше компаній стикаються з тим, що більшість проектів реалізується зі значними відхиленнями по часу, бюджету, спожитих ресурсах тощо. Тому одним з найактуальніших питань сучасної управлінської

© О. Ю. Діброва, 2012

науки є формування ефективної та результативної моделі глобального проектного мененеджменту в компаніях, а також адаптація існуючої організаційної структури до новоствореної моделі проектного управління.

Аналіз останніх джерел. Питанням розвитку глобального проектного менеджменту присвячені публікації таких авторів, як: Ж. Біндер, П. А. Кларк, К. Фішер, М. Фішер, М. Гонклавес, П. МакМахон, Л. Ж. Мулінс, І. К. Вонг та ін. Проте даний напрям все ще лишається недостатньо вивченим, оскільки в більшості випадків у роботах фрагментарно розглядаються відмінності глобальних проектів без належного системного узагальнення забезпечення проектної діяльності глобальних компаній відповідними методичними рішеннями.

Виклад основного матеріалу. Сучасні дослідження в галузі ефективності реалізації глобальних проектів свідчать про те, що більшість з них не вкладаються у заплановані бюджетні, часові чи інвестиційні показники. Узагальненою причиною невдач проектної діяльності на такому рівні є неможливість застосування інструментів локального проектного менеджменту в міжнародному середовищі [5]. Фактори, які негативно впливають на досягнення поставлених перед проектною командою цілей, представлено на рис. 1. Як бачимо, джерелом більшості проблем, які мають вплив на результативність проектів глобального рівня, є саме неадаптованість існуючих інструментів проектного менеджменту до особливостей цих об’єктів управління.

Для подолання впливу цих негативних чинників необхідно фокусуватись на важелях, що в першу чергу визначають успішність реалізації будь-якого проекту (рис. 2), хоча вплив кожного них на той чи той проект є індивідуальним і може відрізнятися залежно від сфери діяльності компаній, характеристик та особливостей проектів.

Враховуючи відмінності та особливості глобальних проектів, а також неможливість застосування інструментів проектного менеджменту, притаманних локальним проектам без належної адаптації, виникає необхідність у створенні ***системи глобального проектного менеджменту***, яка дала б змогу більш ефективно та продуктивно, враховуючи всі відмінності та вимоги глобального середовища, виконувати поставлені задачі та досягати бажаних результатів шляхом успішної реалізації глобальних проектів.

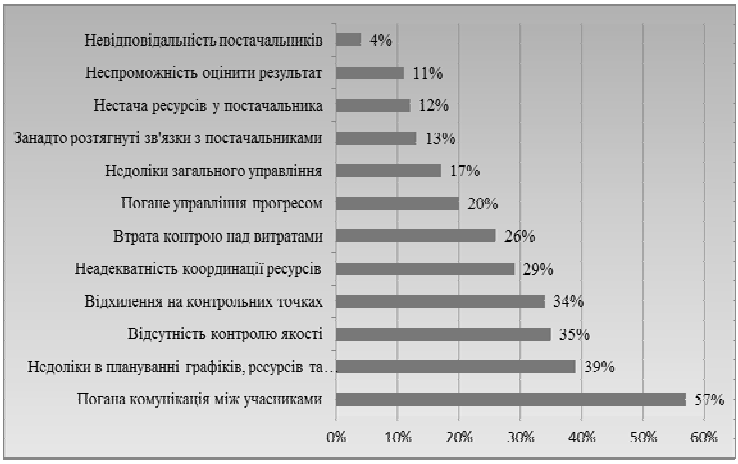


Рис. 1. Фактори, що мають негативний вплив на заплановані проектні показники [1]

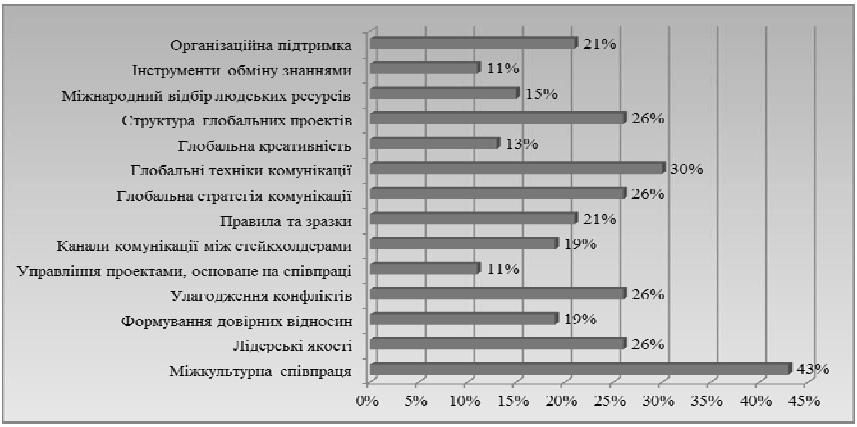


Рис. 2. Фактори, що мають найбільший вплив на проектну діяльність [6]

Детермінантами формування системи глобального проектного управління виступають наступні елементи:

✓ *Світова діяльність з врахуванням локальних особливостей.* Глобальні проекти зазвичай мають велику кількість учасників із різних країн і регіонів світу, які формують численні команди на лока-

льних рівнях, які в свою чергу складають глобальну команду. Оскільки кожна окремо взята країна може мати свої особливості діяльності, то учасники глобальних проектів підпорядковуються однаковим цілям і процедурам дещо за різних умов оточуючого середовища. Окрім цього, відрізняються також культура, інфраструктура, регулятивні процедури тощо, що також вносить свої корективи в діяльність компаній. Таким чином, перед проектними командами на глобальному рівні постає необхідність гармонізації всіх локальних особливостей у єдину органічну систему, яка дасть змогу підвищити ефективність діяльності на найвищому рівні [2].

✓ *Підтримка комунікацій віртуальних команд.* Оптимальним рішенням даного питання є застосування сучасних технологій для обміну інформацією та он-лайн комунікацій між учасниками проектних команд. Залежно від потреб проекту та наявних ресурсів рівень і складність технологій, що використовуються, може бути різним. Формування збалансованого пакету інструментів глобальних комунікацій повинно надати змогу всім членам команди ефективно обмінюватися інформацією, синхронізувати та коригувати власні дії з урахуванням змін у проектному середовищі, а також забезпечити можливість ефективного моніторингу за ходом виконання проекту з боку менеджерів та одночасно надати їм змогу вчасно впливати на його результати, тим само мінімізуючи можливі негативні наслідки в результаті відхилень від встановлених бюджетів і графіків [3].

✓ *Динамічне використання глобальних людських ресурсів.* Враховуючи процеси нівелювання політичних і географічних кордонів і відстаней за допомогою сучасних засобів комунікації та Інтернет, стандартизації галузей промисловості, налагодження співробітництва між різними компаніями, майже будь-яка робота може делегуватися в будь-які регіони світу. Враховуючи високий рівень доступності глобальних ресурсів, сьогодні існує можливість створювати робочі ресурси в будь-яких країнах світу задля задоволення попиту на них. З іншого боку, спеціалізований регіон може забезпечити людськими ресурсами глобальний попит на тих чи тих спеціалістів. Саме тому з метою ефективного управління робочою силою, менеджери повинні динамічно планувати та координувати алокацію ресурсів за допомогою систем глобального проектного управління [4].

✓ *Комплексне середовище та його виклики.* Зовнішнє середовище глобальних проектів є значно складнішим за середовище

локального проекту. До основних його викликів відносяться: зміна вимог до кінцевих результатів проекту вже в ході його реалізації (внаслідок недоліків планування, невдалого визначення кінцевих цілей, ігнорування чи втрати інформації тощо); віртуальне робоче середовище (забезпечення дисципліни, робочого процесу, командної структури, реалізація моніторингу та контролю з боку проектного менеджеру на відстані); інноваційність діяльності (необхідність з боку менеджера заохочення застосування інновацій з метою досягнення кращих результатів); управління ризиками (необхідність консолідації всіх локальних ризиків, їх аналізу та прийняття запобіжних заходів для уникнення можливих негативних наслідків) [8].

Врахування перелічених елементів у ході формування системи глобального проектного менеджменту в компанії дасть змогу підвищити її ефективність, а також інтегрувати вже існуючі інструменти локального проектного управління в єдину систему, яка в подальшому буде забезпечувати успішність даного напрямку діяльності в майбутньому.

Для компаній, які вже мають сформовану систему проектного управління на глобальному рівні, пропонуєтсья імплементувати більш високоорганізовану систему управління проектами — модель глобального проектного менеджменту, яка є більш розширена з точки зору описання набору методів, інструментів і процесів для організації логічного комплексу підходів до управління проектами. Її складовими частинами є п’ять елементів: портал співробітництва, платформа проектних знань, центр проектного управління, робоче середовище проекту, карта зв’язку.

✓ *Портал співробітництва* — включає в себе засоби та методи комунікації між учасниками проекту. Усі складові порталу повинні інтегруватися з іншими модулями (платформа проектних знань, центр проектного управління та робоче середовище проекту) з метою надання можливості членам проектної команди та менеджеру отримувати доступ до необхідної інформації, Інтернет або інтранет, створювати необхідні запити, проводити онлайн зустрічі та обговорення тощо. Глобальність проектної діяльності передбачає певне ускладнення порталу співробітництва, оскільки для формування та розвитку інфраструктури глобального проекту менеджер повинен визначити та оцінити обсяг і швидкість передачі даних по каналах зв’язку, мінімальний і максимальний час реакції на запити тощо. Саме тому, перед ним постають додатко-

ві завдання зі сфери ІТ, які повинні бути вирішені іще до початку реалізації проекту. Варто також відзначити, що для кожного проекту портал співробітництва створюється окремо.

✓ *Платформа проектних знань* у більшості випадків представляє собою внутрішні сайти компаній чи організацій, які дозволяють: мати доступ до новин і прес-релізів, здійснювати пошук, ділитися досвідом і думками, проходити навчання та тренінги онлайн, отримувати допомогу з технічних питань, а також мати доступ до бізнес інформації (прив'язка до урядових ресурсів, торговельних договорів, стандартів якості в тій чи тій сфері діяльності, досліджень покупців і клієнтів, органів контролю тощо). На стадії ініціації проекту менеджер повинен визначитися з обсягами та наповненням внутрішнього сайту з метою забезпечення членів проектної команди сучасною інформацією, а також мати на увазі, що невдало обрані елементи в майбутньому можуть призвести до провалу проекту.

✓ *Центр проектного управління.* У з'вязку зі зростанням кількості та обсягів проектів, які одночасно реалізуються в компаніях, виникає необхідність у створенні проектних центрів, або, як їх називають, проектних офісів, адже саме вони дають можливість ефективно координувати ресурси та стежити за реалізацією проектів у відповідності до розроблених стратегій компаній. У представленій моделі цей центр виступає в якості концептуальної структури проектного менеджменту та виконує наступні функції:формування та розвиток корпоративної методології проектного менеджменту на глобальному та локальному рівнях, створення та управління проектним простором, розробка та моніторинг графіків діяльності, контроль і відслідковування прогресу виконання проектів, оптимізація та інтеграція процесів проектного управління та використання ресурсів.

✓ *Робоче середовище проекту* — це поєднання електронних інструментів, які утворюють базу даних проектної інформації та інших комп'ютерних інструментів. Основною задачею робочого середовища виступає підтримка комунікації між членами команди, оперативне вирішення проблемних питань, а також забезпечення доступу до всіх необхідних ресурсів у режимі реального часу. Критичного значення даний модуль набуває саме в ході реалізації глобальних проектів, адже стейкхолдери не мають змоги зустрічатися між собою та контролювати процес реалізації на місцях. Саме тому збалансоване робоче середовище містить інфор-

мацію для аналізу, яка включає бізнес процеси та дані, інформацію, необхідну для прийняття рішень з приводу подальшого розвитку (наприклад, інтелектуальна власність, інструменти контролю якості) та інформацію, необхідну для розширення (дані про клієнтів, про проблеми виробництва тощо).

✓ *Карта зв'язку* — модуль системи управління проектами, який відповідає за об'єднання та синхронізацію приведених вище складових елементів системи та дозволяє ефективно обмінюватися інформацією між організаційними директоріями. Окрім цього карта зв'язку визначає рівень безпеки прав доступу до інформації проекту в залежності від функцій і повноважень ініціаторів запиту.

На нашу думку, з метою досягнення максимально високого рівня ефективності роботи системи глобального проектного менеджменту, організаційну структуру компанії потрібно адаптувати з урахуванням потреб даної системи, в якій основну роль будуть відігравати глобальний та локальний проектні офіси, а також тимчасові проектні групи, які будуть відповідати саме за успішну реалізацію проектів (рис. 3).

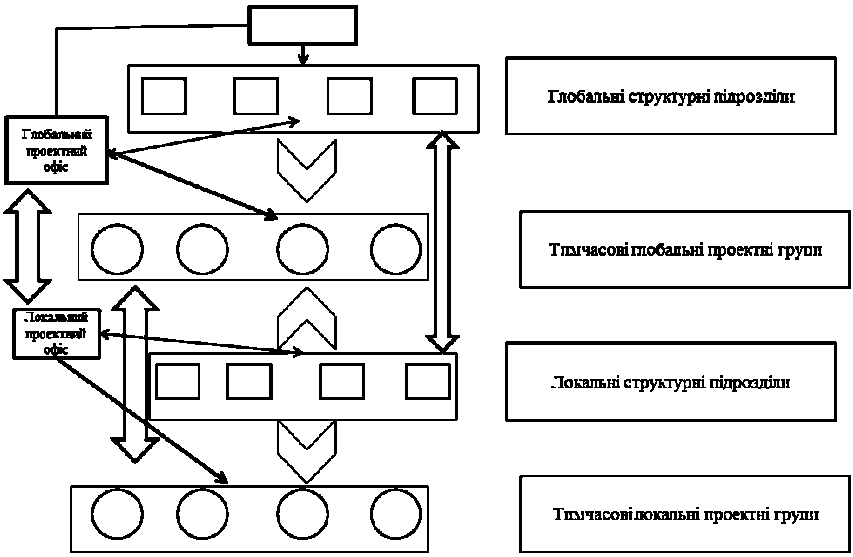


Рис. 3. Організаційна структура глобальної компанії, орієнтованої на проектну діяльність

Представлена система дає змогу менеджеру проекту синхронізувати усі її складові частини з метою оптимізації процесу реалізації проекту, а також стимулювати покращення показників продуктивності та діяльності проектної команди, що надасть змогу уникати ускладнень, які часто виникають у ході звичайної операційної діяльності, вчасно та з найменшими втратами кінцевого результату.

Висновки. Запровадження моделі глобального проектного менеджменту підвищує ефективність діяльності менеджера, дозволяє врахувати особливості зовнішнього і внутрішнього середовищ проекту та організувати роботу команди в рамках глобальної компанії.

Система глобального проектного менеджменту дозволить:

✓ пришвидшити комунікаційні процеси між стейкхолдерами проекту, що значно зекономить витрати часу;

✓ підвищити рівень знань учасників проекту за рахунок створеної платформи проектних знань, що знизить кількість помилок у ході реалізації поставлених завдань;

✓ налагодити тісні та ефективні зв'язки в компанії між підрозділами, що допоможе в реалізації майбутніх проектів;

✓ використовувати створені раніше інструменти в майбутньому, тим само розширюючи їх набір і підвищуючи ефективність.

Отже, створення дієвої системи глобального проектного менеджменту в компаніях є ключовим елементом успішності їх проектної діяльності та єдиним шляхом до підвищення показників їх ефективності.

Варто відзначити, що сьогодні все гостріше постає питання інтеграції систем управління глобальними проектами із організаційною структурою компанії, оскільки лише в результаті ефективних дій у даному напрямку можливі синергетичні наслідки щодо якісного стрибка в проектній діяльності компанії.

Література

1. *Діброва О. Ю.* Світова практика та детермінанти глобального проектного менеджменту // Ринок цінних паперів України. — 2011. — № 9—10. — С. 37—43.

2. *Jean Binder, Paul D. Gardiner, James M. Ritchie.* A model of success factors for Global Project Management // Project Perspectives. —— 2010. Режим доступу: http://www.ipma.ch

3. *Goncalves M.* Managing virtual projects. — McGraw-Hill, USA, 2005. — 432 p.

4. *Hofstede, G.* Culture's Consequences: Comparing Values, Behaviors, Institutions and Organizations Across Nations. — 2nd edition, 2001. — 256 p.

5. *Melkman, A. and Trotman, J.* Training International Managers: Designing, Deploying and Delivering Effective Training for Multi-Cultural Groups, 2005, 314 p.

6. PIPC, Global Project Management Survey. — 2005. Режим доступу: http://www.pmportal.co.uk

7. A Guide to the Project Management Body of knowledge (PMBOK Guide), 4th ed. — Project Management Institute, 2008. — 496 p.

8. *Ramaprasad, A. and Prakash, A. N.* 'Emergent project management: how foreign managers can leverage local knowledge' // International Journal of Project Management. — 2003. — № 21(3). — P. 21—30.

Статтю подано до редакції 30.03.12 р.

УДК: 658.114.2

Н. М. Рябець, канд. екон. наук, доцент
кафедри міжнародного менеджменту,
ДВНЗ «Київський національний університет
імені Вадима Гетьмана»

ПОРТФЕЛЬ СТРАТЕГІЧНИХ АЛЬЯНСІВ ЯК ПЕРСПЕКТИВНА ФОРМА МІЖНАРОДНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ

АНОТАЦІЯ. У статті розглянуто основні характеристики, проблеми ефективності та тенденції розвитку стратегічних альянсів як форми співробітництва бізнес-структур в умовах постійно зростаючого конкурентного тиску, що є притаманним для сучасного етапу функціонування міжнародного бізнесу. Досліджено специфіку управління портфелем альянсів.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: портфель стратегічних альянсів, глобалізація, інтеграція компаній, менеджмент, альтернативні шляхи розвитку.

АННОТАЦИЯ. В статье осуществлён анализ основных характеристик, проблем эффективности и тенденций развития стратегичес-

© Н. М. Рябець, 2012

ких альянсов как формы сотрудничества бизнес-структур в условиях постоянно растущего давления конкуренции, что является свойственным для современного этапа функционирования международного бизнеса. Исследована специфика управления портфелем альянсов.
КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: портфель стратегических альянсов, глобализация, интеграция компаний, менеджмент, альтернативные пути развития.

ANNOTATION. Evaluation of strategic alliances performance conducted based on research allowed to identify main patterns of strategic alliance development under conditions of permanently growing competitive pressure. Under scope of the paper research were evaluated peculiarities of portfolio alliance management.

KEY WORDS: portfolio of the strategic alliance, globalization, company integration, management, alternative ways of development

Постановка задачі. В сучасних умовах розвитку та функціонування міжнародного бізнесу глобалізація є одним з ключових факторів, що спонукає компанії до пошуку альтернативних шляхів набуття та збереження конкурентних переваг, одним з яких є створення альянсів, зокрема стратегічних. Прогнозується, що у XXI ст. саме стратегічні альянси перетворяться на пріоритетний інструмент конкурентної боротьби компаній на міжнародних ринках. Серед основних факторів, що сприяють розвитку альянсів, на думку експертів, слід виділити наступні: підвищений конкурентний тиск на глобальному рівні, короткий життєвий цикл продукції, що виробляється, швидкі технологічні зміни та вихід на ринок нових потужних гравців тощо. Не менш важливим стимулом до створення альянсів є невизначеність і ризики навколишнього середовища функціонування компаній, які тісно пов'язані з глобалізаційними процесами, а також необхідність їх мінімізації.

Аналіз останніх джерел і публікацій. Слід зауважити, що тема стратегічних альянсів уже отримала певний розвиток у сучасній економічній теорії та висвітлюється протягом останніх двох десятиліть. Одними з перших серед зарубіжних авторів до проблематики стратегічних альянсів звернулися Б. Гаррет, Дж. Деннінг, П. Дюссож, Т. Кіслер, Т. Лоранж, Й. Рус, К. Харріган та ін. Серед учених країн СНД питання

щодо формування та специфіки функціонування стратегічних альянсів у своїх дослідженнях висвітлювали М. Афанасьев, М. Бобіна, І. Владимирова та ін., проте, на нашу думку, тема стратегічних альянсів ще не здобула належної уваги представників вітчизняної економічної думки. Проведені емпіричні дослідження в основному були сфокусовані на внутрішньо- та міжфірмових аспектах співпраці учасників альянсів. Одним із важливих напрямків дослідження специфіки стратегічних альянсів, що отримав розвиток протягом останніх років, є проблематика формування портфеля альянсів як одного з інструментів підвищення ефективності альянсового процесу та ефективного управління ним.

Виклад основного матеріалу дослідження. Стратегічні альянси — це особлива форма партнерства між підприємствами, що дозволяє ефективніше використовувати сильні сторони учасників і водночас мінімізувати існуючі та потенційні ризики. Участь у стратегічних альянсах дозволяє компаніям з меншими ресурсними витратами досягти стратегічних цілей і швидше адаптуватися до умов навколишнього середовища та реагувати на його виклики. Традиційно, альянси сприймалися як ad hoc домовленості, головною задачею яких було врегулювання лише вузького кола спеціалізованих потреб. Не так давно фірми розпочали не просто групуватися до альянсів, а й вступати до багатьох альянсів одночасно, таким чином утворюючи так званий «портфель альянсів». Термін «портфель альянсів» передбачає, що компанія бере участь у значній кількості альянсів різного типу та різного стратегічного значення. Портфель альянсів — це «сума усіх альянсів однієї компанії» та «мережа альянсових відносин з погляду центрального підприємства». «Підприємства вступають до численних альянсів з метою подолання невизначеності та оптимізації ризиків, у той же час збільшуючи власну дохідність шляхом придбання необхідних знань» [8].

Наприклад, у 2009—2011 рр. у США у галузі програмного забезпечення відсоток підприємств, що котируються на біржі й беруть участь у будь-яких альянсах, зріс із 32 % до 95 %, а середня кількість альянсів на одну фірму зросла з 4 до більше ніж 30. У середньому, кожна швидкозростаюча компанія США бере участь у 5 типах стратегічних альянсів, таким чином, створюючи власний портфель альянсів.

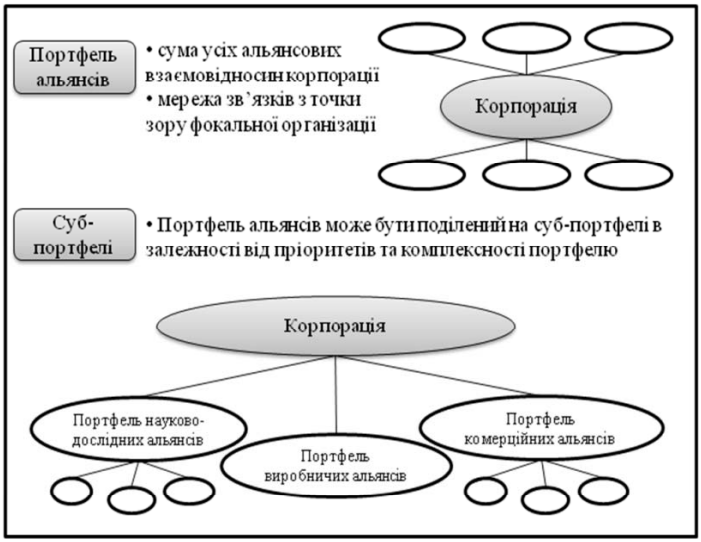


Рис. 1. Ілюстрація портфеля альянсів

Тенденція до зростання кількості альянсів на одну фірму, а також зростання відсотку фірм-учасниць альянсів зберігається і досі та поширюється на інші галузі. Такі різкі темпи зростання активності щодо формування альянсів пояснюються тим, що найпершими до альянсів почали вступати високотехнологічні галузі, які потребують як значних фінансових, так і інтелектуальних ресурсів. На сьогоднішній день альянси утворюють не лише підприємства високотехнологічних галузей, проте ІТ-компанії і досі є одним із секторів, на який припадає найбільша кількість альянсів. За даними дослідження, проведеного у 2011 році поміж 431 великих мультинаціональних компаній у всьому світі, на альянси, створені компаніями лише двох секторів — сфер інформаційних технологій (програмне забезпечення, апаратура та ІТ-послуги) та фармацевтичного бізнесу припадає більше ніж 60 % усіх альянсів. Швидкими темпами зростає частка фармацевтичних компаній серед компаній, задіяних у альянсах. Якщо за аналогічним дослідженням 2007 року фармацевтичні та біотехнологічні компанії складали лише 13 % усієї вибірки, то у 2010 році їх частка складає вже 22 %. Альянси набувають критичного значення для компаній цих галузей, адже дозволяють

значно скоротити витрати на НДДКР, виробництво продукції та оптимізувати затрати часу на кожному з етапів створення ланцюга вартості продукції (послуги) (рис. 2).

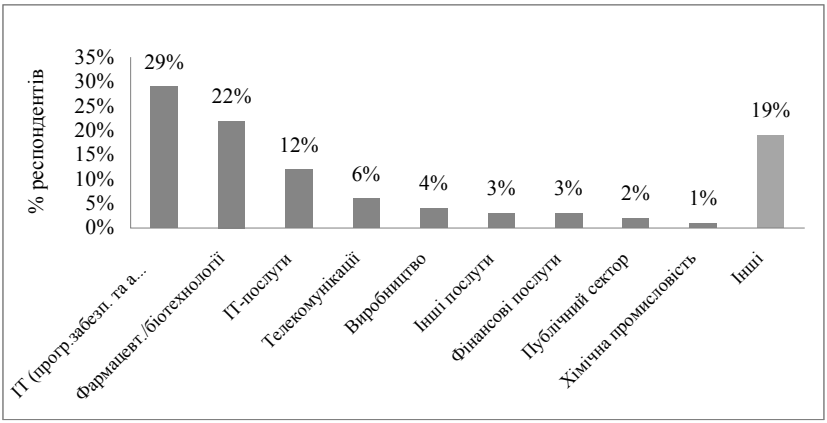


Рис. 2. Секторальний розподіл альянсів

У табл. 1 нами наведено дані щодо країн-партнерів, що приймають участь у формуванні портфелів альянсів.

Таблиця 1

РОЗПОДІЛ КРАЇН-ПАРТНЕРІВ ЗА КІЛЬКІСТЮ СТВОРЮВАНИХ АЛЬЯНСІВ

Країни-партнери	Частка у загальній кількості, %
Всередині ЄС	31
США-ЄС	26
ЄС-Японія	10
США-Японія	8
Всередині США	8
ЄС-інші країни	7
США-інші країни	4
Інші	6

Джерело: на основі даних [3]

Як видно з даних, наведених у табл. 1, портфелі альянсів переважно створюються підприємствами-вихідцями з так званої Тріади (США—Японія—Європа), проте не варто забувати про те, що фірми, які належать до промислових країн, що розвиваються (наприклад, Південна Корея) або країн колишнього соціалістичного блоку, дуже швидко долучаються до системи світових альянсів, а часто формують альянси з партнерами з Тріади.

У той же час співвідношення типів портфелів альянсів не є сталою величиною та змінюється залежно від умов навколишнього бізнес-середовища та потреб окремих галузей, але певні типи альянсів — маркетингові, науково-дослідницькі, ліцензування тощо — залишаються своєрідними топ-формами, хоча і змінюється їх кількісне співвідношення. Це підтверджує дослідження проведене Т. Кізлером і К. Деннінгом у 2009 році, під час якого було проаналізовано загалом 10141 альянси для 3530 підприємств у два проміжки часу : січень 1983р. —грудень 1992 р. і січень 1995 р. — груденяь 2004 р. [5]. За результатами дослідження, можна побачити, що за період 1983—1992 рр. до 1995—2004 рр. відбулося зростання активності фірм щодо формування альянсів більше ніж у 4 рази, що видно як зі стрімко зростаючої кількості альянсів, так і фірм, що вступали до альянсів. Щодо зміни структури типів альянсів, то якщо у 1983—1992 рр. маркетингові домовленості займали перше місце та їх кількість зростала найшвидше, то вже у наступному періоді спостерігається більш динамічне зростання кількості укладених ліцензійних угод у порівнянні з маркетинговими партнерствами.

У той же час за сучасних умов розвитку зростає не просто кількість альянсів та їх портфелів, але і їх масштаби. Якщо історично фірми формували альянси з метою здійснення відносно простої другорядної діяльності, то в сучасних умовах альянси використовуються для ведення основної діяльності. Так, за даними опитувань, проведених провідними дослідницькими компаніями, більше половини альянсів створюються з метою ведення спільного маркетингу та збуту, тобто двох ключових сфер діяльності більшості міжнародних компаній. Компанії долучаються до альянсів на всіх стадіях формування кінцевої продукції (послуги), як на етапі розробки концепції продукту чи послуги, так і на етапі реалізації готової продукції (надання послуги).

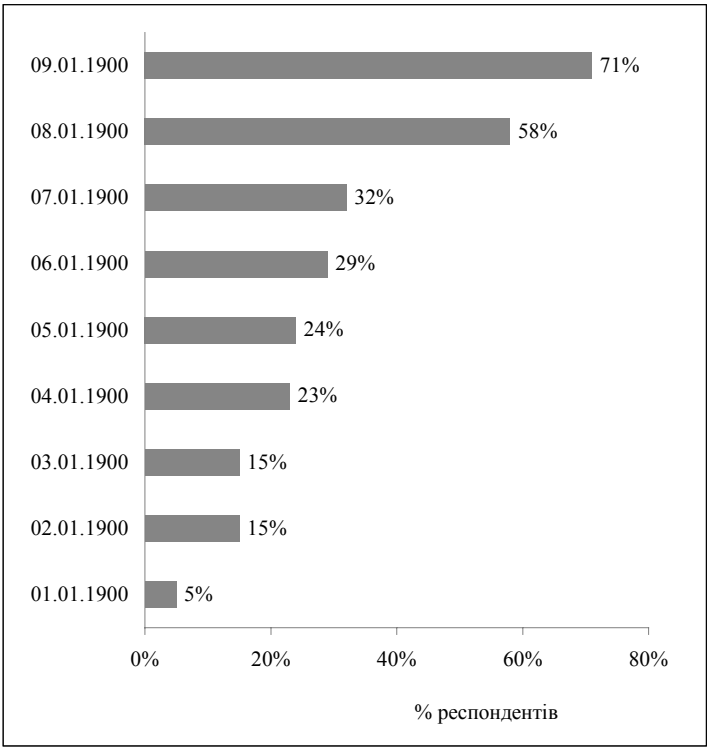


Рис. 3. Мета створення альянсів компаніями в сучасних умовах

Проте, незважаючи на те, що альянси є популярною стратегією у сучасному бізнес-середовищі та існує велика кількість досліджень на тему альянсів, рівень успішності альянсів і досі є недостатньо високим. Особливо, це стосується міжнародних альянсів, які мають середній рівень успішності 49 %. Значна частка стратегічних альянсів розпадаються або ліквідовуються, якщо один з партнерів приймає рішення про придбання іншого. Проведений у 2010 р. аналіз діяльності 150 компаній, які були залучені до стратегічних альянсів, що згодом розпалися, показав, що у 75 % усіх стратегічних альянсів партнери були поглинуті одним із учасників такого альянсу. Серед причин невдач альянсів експерти видаляють наступні: відхилення від стратегічних цілей; нереалістичні очікування топ-менеджменту компаній; операційні

та географічні неспівпадіння; недостатнє налаштування на успіх; нездатність зрозуміти та адаптуватися до нового стилю менеджменту; відсутність або недостатній рівень довіри між партнерами; культурна невідповідність (невміння вивчити та зрозуміти культурні відмінності між організаціями та людьми). Успіх портфельних альянсів базується на тих самих факторах, що й одиничних альянсів, проте, досягнення бажаних результатів ускладнюється за рахунок збільшення ступеня комплексності об'єднання компаній та намічених цілей.

Одним з небагатьох авторів, хто займався комплексним дослідженням портфелів альянсів, є Хоффман, саме він же визначив чотири першочергові завдання, що стоять перед менеджментом щодо управління портфелем альянсів:

— *Визначення стратегії.* Ключовим завданням є встановлення стратегічного напрямку для розвитку (стратегія альянсу), його імплементація, а також формулювання базових правил (політика альянсу), які б неухильно використовувалися у діяльності. Важливо врахувати, щоб діяльність альянсу та його політика не йшли врозріз з корпоративною стратегією та корпоративними цінностями.

— *Моніторинг портфеля.* Передбачає контроль за імплементацією елементів альянсової стратегії та загальної лінії поведінки альянсу, їх аналіз та оцінку результативності. Не стільки важливим є, наскільки успішним є окремий альянс. Набагато важливішим є, чи вдається центральній компанії досягти бажаних цілей у визначеній сфері за результатом діяльності цілого портфеля.

— *Координація* є необхідною у зв'язку з підвищеною комплексністю системи портфеля, коли існує велика кількість зв'язків і процесів, які можуть конфліктувати між собою або, наприклад, дублювати один одного. Все це знижує ефективність діяльності. Завданням координації є саме посилене використання синергій, попередження можливих конфліктів і нівелювання чи принаймні мінімізація уже існуючих.

— *Інституалізація менеджменту.* Високий рівень складності координації численних одночасних альянсів спонукав підприємства створювати спеціалізовані структури з управління альянсами та формалізувати плани у сфері альянсів. Інституалізація означає створення управлінської системи, тобто певного механізму, який би забезпечував інфраструктуру всієї системи альянсів шляхом

надання інструментів і механізмів управління, а також набір стандартизованих процесів, які можна використовувати у альянсах. Крім того, інституалізація передбачає формалізацію ролей і позицій у межах альянсів, особливо важливо визначитися з керівними позиціями, а також визначити ієрархію, якщо така існуватиме, та взаємозв'язки у межах системи альянсів. Інституалізація є важливою не лише на рівні портфеля, проте і на рівні окремих альянсів. До цього елементу можна віднести як організацію тренінгів та семінарів, створення єдиної внутрішньої системи у межах альянсу, так і створення універсальних інструкцій і контрольних листів [6].

Висновки з проведеного дослідження. Стратегічні альянси займають особливе місце у системі міжнародних економічних відносин та є перспективною, проте і водночас складною формою співпраці. Зростання числа та кількості форм стратегічних альянсів є закономірною характеристикою сучасності, враховуючи зростаючий конкурентний тиск, швидкість технологічних змін та динамічність навколишнього глобального середовища. Так, лише у США за 20 років з початку 90-х років XX ст. було створено більше 12 тис. альянсів. Компанії ЄС також є активними учасниками світової системи альянсів, адже вони є партнерами у 35—40 % усіх існуючих альянсів у світі. В той же час зростає кількість підприємств, що походять з країн, що швидко розвиваються, які створюють міжнародні альянси. Це свідчить про зростаючу важливість альянсу як стратегії набуття довгострокової конкурентоспроможності у сучасному нестабільному бізес-середовищі.

Однією з актуальних проблем для підприємств, у першу чергу наукоємних галузей, є необхідність одночасної участі у кількох альянсах. Для великих компаній кількість таких альянсів може досягати сотень. Критично важливою у такій ситуації стає наявність налагодженої системи управління портфелем альянсів. Процес керування портфелем альянсів може відрізнятися у різних компаніях залежно від їх специфіки та поставлених стратегічних завдань, проте, для успішного менеджменту ключовими є дотримання наступних елементів: визначення стратегії портфелю; формалізація процесів і стандартизація інструментів управління; моніторинг політики та стратегії портфеля; координація портфеля, одним з завдань якої є уникнення конфліктів.

Література

1. *Бобина М. А.* Международный бизнес: стратегия альянсов / М. А. Бобина, М. В. Грачев. — М.: Дело, 2006. — С. 240.

2. *Бутенко А. П.* Глобализация: сущность и современные проблемы / А. П. Бутенко // Социально гуманитарные знания. — 2002. — № 3. — С. 318.

3. *Васильев А. С.* Альянсы европейских ТНК в фармацевтической промышленности / Васильев А. С. // Мировая экономика и международные экономические отношения. — 2010. — № 62 — С. 474—478.

4. *Гаррет Б.* Стратегические альянсы / Гаррет Б., Дюссож П.; пер. с франц. — М.: Инфра-М, 2002. —224 с.

5. *Keasler T. R.* A re-examination of corporate strategic alliances: New market responses/ Keasler T. R., Denning K. C. // Journal of Finance and Accounting. — 2011. — Vol. 48. — №1. — P. 21—47.

6. *Hoffmann W. H.* How to Manage a Portfolio of Alliances / Hoffmann W. H. // Long Range Planning. — 2005. — P. 121—143.

7. *Oxley J. E.* Alliances and Performance/ Oxley J.E. //Advances in Strategic Management. — 2009. — Vol. 26. — P. 147—164.

8. *Sudmann L.* Risk in alliance portfolios: Dimensions and managerial implications / L. Sudman. — RWTH: Aachen. — 2004. — P. 28.

Статтю подано до редакції 05.04.12 р.

УДК: 338.439.02

О. Ю. Чубукова, д-р екон. наук, проф.,
завідувач кафедри економічної кібернетики
Київського національного університету
технологій та дизайну

АНАЛІЗ МЕХАНІЗМУ ЦІНОУТВОРЕННЯ НА СВІТОВОМУ РИНКУ

АНОТАЦІЯ. У статті розглянуто та проаналізовано обсяги виробництва сільськогосподарської продукції на світовому ринку. Обґрунтовано механізм утворення ціни на сільськогосподарську продукцію на світовому ринку.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: сільськогосподарська продукція, експорт, світовий ринок, механізм ціноутворення.

АННОТАЦИЯ. В статье рассмотрено и проанализировано объемы производства сельскохозяйственной продукции на мировом рын-

© О. Ю. Чубукова, 2012

ке. Обоснованно механизм образования цены на сельскохозяйственную продукцию на мировом рынке.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: сельскохозяйственная продукция, экспорт, мировой рынок, механизм ценообразования.

ANNOTATION. In the article it is considered and analysed production of agricultural goods in the world market. Grounded mechanism of formation of price on an agricultural product in the world market.

KEYWORDS: agricultural product, export, world market mechanism of pricing.

Постановка проблеми. Однією із важливих проблем сьогодення є забезпечення населення продовольчими ресурсами в достатній мірі, що на даний час, на жаль, не вдається. Про це свідчить те, що в світі голодує близько 1 млрд людей. Тому питання виробництва сільськогосподарської продукції, підвищення продуктивності праці в цій галузі і т. ін. є досить актуальними.

Україна є одним із головних виробників сільськогосподарської продукції на світовому ринку. В торговому балансі нашої країни ця стаття займає значну частину. Головними товарами, що експортуються, є зерно та соняшникова олія. Проте ресурси України не використовуються на повну потужність. Необхідно розробити таку політику держави та створити такий клімат у країні, що заохотить до підвищення виробництва товарів рослинництва та тваринництва.

Розвиток зовнішньої торгівлі, зокрема нарощування експорту країни на світовому ринку, збільшення або, принаймні, збереження його питомої ваги у світовій торгівлі є надзвичайно важливим чинником функціонування національної економіки будь-якої держави. Стратегічне значення зовнішньої торгівлі для України зумовлюється тим, що модернізація економіки, залучення масштабних іноземних інвестицій, новітніх технологій можливі лише за умови формування в країні стійкої, відкритої до зовнішнього світу господарської системи, органічного включення України в систему глобального розподілу праці. Це тісно стосується продукції сільськогосподарського сектору, адже Україна має величезні ресурси, які можна використати для забезпечення конкурентних переваг на світовому ринку.

Зрозуміло, що при включенні країни до світового ринку, потрібно чітко простежувати всі тенденції на ньому та вміти орієнтуватися і прогнозувати можливі зміни.

Аналіз останніх публікацій. Здобутки вітчизняних і зарубіжних учених з питань ціноутворення на сільськогосподарському ринку, аналізу фінансових часових рядів, а також моделювання та прогнозування цих складних соціально-економічних процесів представлені у працях Т. Болєрслєва, Р. Енгла, Л. Хофмана, Е. Россі, Е. Петерса, П. Бруссера, В. Твардовського, О. Березіна, В. Радаєва, В. Дербенцева, В. Соловйова, В. Кузубової, М. Латиніна, С. Наконечного, В. Філімова та ін.

Ціль статті. Проаналізувати механізм ціноутворення на світовому ринку сільскогосподарської продукці.

Виклад основного матеріалу. Україна є вагомим експортером сільськогосподарської продукції на світовому ринку. Найбільшу частину товарів, що вивозиться за кордон складають зерно та олія. У 2009 році частка зерна у структурі українського експорту становила 9 %. Але цей обсяг можна збільшити за рахунок інтенсивного розвитку аграрного сектору, тим більше, що попит на цю групу товарів існує, і це супроводжується підвищенням ціни. Проте негативні тенденції на світовому ринку, а також невідповідна політика з боку держави в нашій країні призвела до зменшення частки товарів АПК у загальній кількості експорту, що показано на рис. 1.

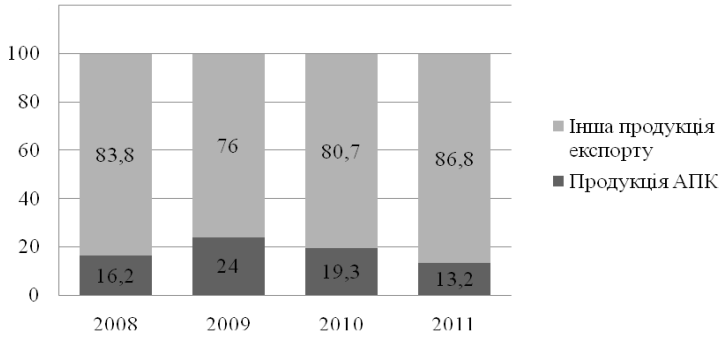


Рис. 1. Частка продукції АПК в загальному експорті, %

Україна має достатній потенціал, щоб виробити і експортувати більшу кількість продукції. Це допоможе скоротити негативне зовнішньоторговельне сальдо, так як в нашу країну ввозиться товарів і послуг більше ніж вивозиться. Отримуючи підтримку від держави дрібні сільськогосподарські виробники будуть зацікав-

лені у виробництві товарів, так як ціни на світовому ринку зростають і простежується нестача продовольчої продукції.

Ціна на сировинні товари зросла в серпні 2010 року у зв'язку з зменшенням врожаю у найбільших виробничих регіонах світу, зниженням обсягів поставок і збільшенням попиту на продукцію через збільшення економічного росту країн, що розвиваються. Період неврівноваженості на ринку сільськогосподарської сировини триває вже близько 5 років. Високі і неврівноважені ціни і їх вплив на стабільність економік країн є одним із найважливіших питань, яке обговорюється країнами Великої двадцятки та іншими розвиненими державами [1].

Такі високі товарні ціни є позитивним сигналом для даної галузі, яка переживала зниження цін у реальному вираженні протягом багатьох десятиліть, і вони можуть стимулювати капіталовкладення в підвищення продуктивності праці і кількості виробленої продукції, що необхідно для задоволення підвищеного попиту на продукти харчування.

Зрозуміло, що експорт продовольчої продукції на світовий ринок для України є вигідним, так як Україна найбільше експортує пшеницю та соняшникову олію розглянемо обсяги виробництва цих продуктів і їх споживання (табл. 1).

Таблиця 1

ОБСЯГ ВИРОБНИЦТВА ПШЕНИЦІ У СВІТІ СТАНОМ НА ЖОВТЕНЬ 2011 Р., тис. т

Виробництво	2006/07	2007/08	2008/09	2009/10	2011/12 вересень	2011/12 жовтень
ЄС-27	124,870	120,133	151,122	138,601	135,786	136,330
Китай	108,466	109,298	112,464	115,120	117,000	117,000
Індія	69,350	75,810	78,570	80,680	85,930	85,930
Росія	44,927	59,368	63,765	61,770	56,000	56,000
США	49,217	55,821	68,016	60,366	56,514	54,650
Австралія	10,822	15,569	21,420	26,000	25,000	26,000
Канада	25,265	20,054	28,611	26,848	24,000	24,200
Пакистан	21,277	23,295	20,957	24,000	24,000	24,000
Україна	**13,947**	**13,938**	**25,885**	**20,866**	**22,000**	**22,000**
Інші	45,737	48,297	45,976	52,896	49,035	49,235
Всього у світі	596,253	612,095	682,790	684,180	678,115	681,195

Як видно з табл. 1, найбільшу кількість пшениці у світі виробляє Європейський союз, що складає майже 20 % від повного обсягу. Україна займає 9 місце, що складає майже 2 %. Враховуючи потужності та територіальні розміри країн, які знаходяться вище по списку, можна сказати, що Україна займає високі позиції.

Розглянемо виробництво та експорт соняшникової олії та сировини, з якої вона виготовляється: соняшнику на світовому ринку (рис. 2 і 3).

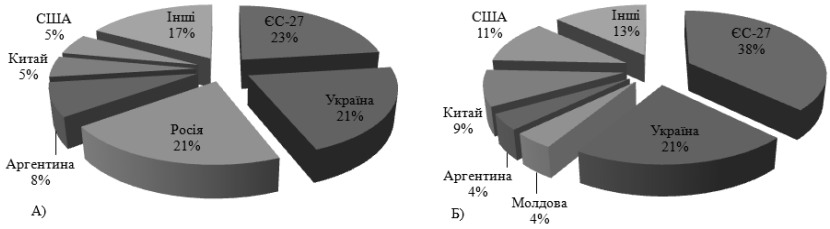


Рис. 2. а) виробництво та б) експорт соняшника на світовому ринку

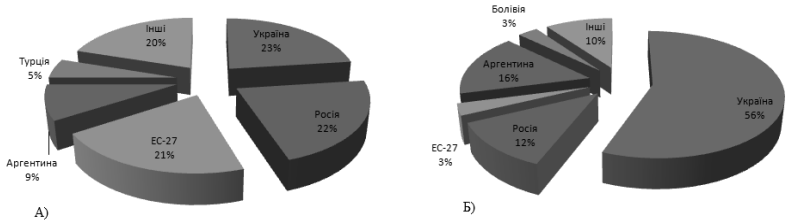


Рис. 3. а) виробництво та б) експорт соняшникової олії на світовому ринку

Як видно із діаграм, найбільшим експортером соняшникової олії у світі є Україна, хоча в загальному обсязі виробництва вона поступається Європейському союзу.

Найближчим часом у відповідь на високі ціни очікується підвищення сільськогосподарського виробництва за умови, що погодні умови залишаться нормальними. Товарні ціни повинні знизитися в порівнянні з початком 2011 р., але в реальному вираженні, очікується їх підвищення до 20 % на злакові (кукурудза) і до 30 % на м’ясо протягом періоду 2011—20 рр. у порівнянні з минулим десятиліттям [2].

У міру того, як високі ціни на товари проходять через систему виробництва і збуту продовольчої продукції, недавні факти показують, що інфляція роздрібних цін на продовольство в даний час збільшується, сприяючи тим самим підвищенню загальної інфляції споживчих цін. Дана ситуація викликає побоювання з приводу економічної та продовольчої нестабільності в деяких країнах, що розвиваються через зниження купівельної спроможності бідного населення.

Очікується щорічне підвищення світового сільськогосподарського виробництва в середньому на 1,7 %, на відміну від 2,6 % у попередньому десятилітті. Для того, щоб задовольнити потреби населення у продовольчій продукції, виробництво на душу населення повинно збільшитися на 0,7 % .

Світове зниження темпів запланованого збільшення врожаю головних зернових культур буде продовжувати чинити тиск на міжнародні ціни. Очікується збільшення виробничого росту постачальників, у яких існуючі технології надають хороші можливості для покращення врожаю, хоча коливання між врожаєм і поставкою можуть збільшитися.

Країни, що розвиваються займають провідне місце у підвищенні попиту на продукти харчування. Споживання на душу населення буде збільшуватися швидше за все в Східній Європі, Азії та Латинській Америці, де доходи підвищуються, а зростання чисельності населення сповільнюється. Експерти говорять про максимальне збільшення попиту на рослинні олії, цукор, м’ясо і молочні продукти.

Також хочеться наголосити, що використання сільськогосподарської продукції як сировини для біопалива продовжує своє бурхливе зростання, в основному завдяки біопаливним мандатам і політиці підтримки з боку держави. Передбачається, що до 2020 р. 13 % світової продукції кормового зерна, 15 % рослинного масла і 30 % тростинного цукру буде використовуватися для виробництва біопалива. Підвищення цін на нафту має призвести до подальшого зростання використання біопаливної сировини, а при досить високих цінах на нафту, виробництво біопалива в багатьох країнах стане рентабельним навіть при відсутності політичної підтримки.

Виходячи з проведеного стохастичного аналізу, можна відзначити невпевненість у ціновому прогнозі, який сильно залежить від відібраних в основі припущень, і припустити, що ціни будуть

підвищуватися швидше, ніж знижуватися. Цей аналіз також підтверджує, що виробничі коливання через неврожай у найбільших країнах-експортерах були первинним джерелом цінової нестійкості на міжнародному рівні.

Із врахуванням усього вище сказаного розглянемо механізм утворення ціни на сільськогосподарську продукцію на світовому ринку (рис. 4).

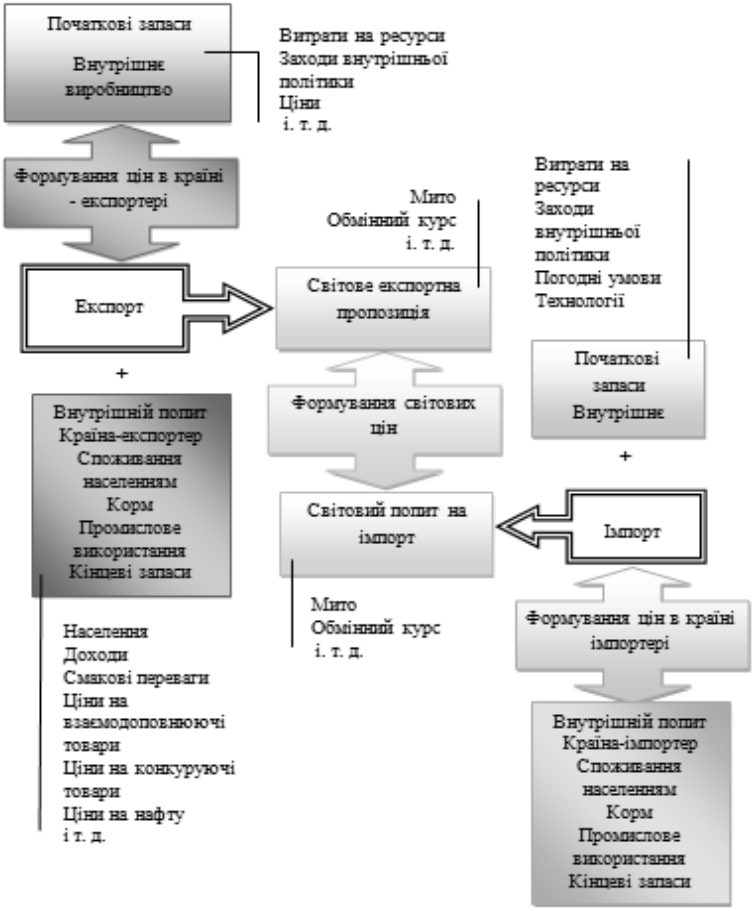


Рис. 4. Механізм формування світової ціни на сільськогосподарську продукцію

Висновки. Отже, ціни на сільськогосподарську продукцію визначаються з урахуванням поєднання так званих ринкових детермінантів попиту та пропозиції, а також впливу зовнішніх факторів, таких як погода та ін. Незважаючи на інтенсивні дослідження, думки з приводу характеру тенденцій і мінливості цін як і раніше розходяться, і, за винятком ретроспективних випадків, відрізнити нормальну мінливість від зміни тренда нелегко.

Важливо розмежовувати фактори, рушійні попитом і пропозицією, які формують базові тренди в динаміці цін, і ті, які викликають коливання навколо цих трендів.

Довгострокові зміни попиту на продовольчу продукцію в першу чергу є результатом зростання чисельності населення і доходів, але, крім того, на них впливають зміни відносних цін і еволюція режимів харчування. Попит на сільськогосподарську сировину пов'язаний з економічним зростанням у більш широкому контексті. Довгострокове розширення пропозиції перш за все відбувається під впливом технологічного прогресу, який знижує витрати.

Література

1. Доповідь «Стан ринків сільськогосподарської продукції», Food and Agriculture Organization of the United Nation, 2009 р // Інтернет-ресурс: ftp.org/docrep/fao/012/i0854r/i0854r.pdf

2. Food and Agriculture Organization of the United Nation // Інтернет-ресурс: http://www.fao.org/

3. *Allen P.* Geoffrey «Economic forecasting in agriculture» // International Journal of Forecasting . — 10 (1994). — P. 81—135

4. *Bollerslev T.* «Generalized Autoregressive Conditional Heteroskedasticity // Journal of Econometrics. — April, 31:3. — 1986. — P. 307—327.

5. Bollersle*v T., Ray Y. Chou and Kenneth F*. Kroner «ARCH modelling in finance: A Review of the Theory and Empirical Evidence» // Journal of Econometrics. — 1992. — №52. — P. 5—59.

6. Engle R. F. «Autoregressive Conditional Heteroskedasticity with Estimates of the Variance of United Kingdom Inflation.» // Econometrica.50:4, — P. 987–1007.

Статтю подано до редакції 12.04.12 р.

УДК 627.42.22

Л. В. Панчук, аспірантка
кафедри міжнародного обліку та аудиту,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

МЕТОДИ ІДЕНТИФІКАЦІЇ НЕСПРОМОЖНОСТІ ТНК

АНОТАЦІЯ: У статті відображено внутрішні фактори неспроможності ТНК і деякі аспекти, які ведуть до банкрутства.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: інтеграційні процеси, ТНК, банкрутство, внутрішні фактори, неспроможність, фінансовий ринок.

АННОТАЦИЯ: В статье отражены внутренние факторы несостоятельности ТНК и некоторые аспекты, которые ведут к банкротству.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: интеграционные процессы, ТНК, банкротство, внутренние факторы, несостоятельность, финансовый рынок.

ABSTRACT: This article reflects the internal factors insolvency TNC and some aspects that lead to bankruptcy.

KEYWORDS: integration processes, TNC, bankruptcy, domestic factors, the failure of the financial market.

Постанова проблеми. У ринковій системі господарювання, на відміну від планової економіки, неспроможність будь-якого господарюючого суб'єкта сприймається як природне явище і як загальна закономірність розвитку самої ринкової економіки. Внутрішні і зовнішні фактори, як методи ідентифікації, виявляють неспроможність ТНК і запобігають його банкрутству.

Основний матеріал. Якщо аналізувати фактори неспроможності, що мають внутрішню природу, виявиться, що такий розподіл має недоліки. Перш за все, він не дає можливості відокремити причини суб'єктивні від об'єктивних, що в практичному відношенні надзвичайно важливо. Не забезпечується також тотожність такого розмежування з основними ознаками (симптомами) неспроможності і сферами їх прояву. У цьому відношенні для аналізу внутрішніх факторів неспроможності доцільно представити у такій структурі, що включає основні групи: виробничі, організаційно — управлінські, фінансові і комерційні. Розглянемо ці групи.

© Л. В. Панчук, 2012

Виробничі фактори. Найважливішим компонентом цієї групи є фактори виробничо-технічного характеру. Це — низький рівень виробничого потенціалу, викликаний незадовільним його технічним станом і відсутністю можливості оновлення. Він проявляється в перевищенні рівня величини фізичного, або морального зносу основних засобів, що веде до зростання індивідуальних витрат і цін вище середньогалузевих, і відставання якісних параметрів продукції від середньогалузевого рівня. У безпосередньому зв'язку з вищеназваним лежить інший виробничо-технічний чинник — технологічне відставання господарюючого суб'єкта. Воно проявляється в двох аспектах: по-перше, у збереженні та використанні старих технологій на тлі загального переходу галузі до нових форм створення продукції, по-друге, у використанні технологій, гнучкість яких у рамках сфери діяльності ТНК не відповідає рухомості попиту на відповідну групу товарів.

У результаті майже дві третини виробничого обладнання має вік понад 15 років, знос основних фондів у середньому по країні перевищує 50 %, а то й 70—90 % [1].

Незважаючи на це, підприємства не роблять масштабного технічного переоснащення. У другій половині 1999 року частково зростає закупівля устаткування, але майже у 60 % господарств спостерігався застій в оновленні основних фондів.

У всіх галузях виробництва сьогодні спостерігається зниження частки прогресивних технологій, причому темпи технологічного відставання наростають. Це відбувається тому, що іноді ТНК завозять із розвинених країн у приймаючі країни не завжди новітні технології, що негативно вплаває на розвиток промисловості і економіки приймаючої країни в цілому.

Другим компонентом цієї групи слід назвати загальну нестачу або, навпаки, надлишок капіталу щодо обраних масштабів випуску продукції. Відсутність або недостатність резервів робить виробничий процес негнучким по відношенню до мінливих зовнішніх умов. З іншого боку, наявність зайвих резервів пов'язане з надмірними витратами або нераціональним використанням ресурсів, що також погіршує становище підприємств ТНК.

Третім компонентом групи виробничих факторів є причини, пов'язані з організаційною схемою розподілу факторів виробництва і побудови його технологічної схеми. У числі причин організаційно-технічного плану слід назвати, в першу чергу, неоптимальні масштаби виробництва, що зумовлюють невідповідність

його наявним потужностям і, відповідно, низьку віддачу застосовуваних факторів виробництва ТНК.

Організаційно-управлінські чинники. У цій групі фігурують проблеми з кадрами управління корпорацією на всіх рівнях, рівнем їх компетенції, відповідальності і схильності до ризику; недоліки побудови механізму прийняття рішень; недостатня субординація і організація окремих функцій управління та інші подібні причини переважно суб'єктивного характеру, що впливають на прийняття неоптимальних рішень, або несвоєчасність їх. Для України ця проблема є вкрай гострою. У числі організаційно-управлінських факторів слід виділити диспропорції у кваліфікації вищого керівництва ТНК і його підрозділів. Вони можуть проявитися у двох формах:

- у формі спільної для корпорації невідповідності керівників усіх рівнів за масштабами і якістю завдань, які вирішуються;
- у формі дисбалансу між менеджментом на рівні ТНК у цілому, і на рівні окремих його структурних і функціональних підсистем. Важливе місце в системі організаційно-управлінських факторів неспроможності займає нераціональність структури управління господарством, яка обумовлює низьку ефективність усіх видів діяльності корпорації і надмірні постійні витрати ТНК [2].

Фінансові фактори. Ця група факторів неспроможності включає причини, що порушують стійкий оборот фінансових ресурсів ТНК, як важливого елемента кругообігу і розширеного відтворення його капіталу. Перш за все, до зазначеної групи факторів відноситься недосконалість фінансової діяльності в частині фінансового планування. Недосконале планування доходів і витрат може призвести до нестабільності і до необґрунтованого зростання витрат виробництва. Іншим фактором фінансового характеру є недосконале поточне управління фінансами, що призводить до технічних порушень забезпеченості господарської діяльності фінансових ресурсів та виникненню і тривалому збереженню значних об'ємів кредиторської та дебіторської заборгованості корпорацій [7].

Важливим фінансовим чинником неспроможності є неоптимальна стратегія у сфері формування джерел фінансового забезпечення діяльності. У першу чергу мова йде про співвідношення власних і залучених пасивів гоподарства. Надмірне самофінансування поточної діяльності здатне негативно вплинути на гнучкість виробництва і динаміку розвитку корпорацій. У той же час

надмірна опора на зовнішні фінансові джерела обертається зростанням поточних зобов'язань і відволіканням прибутку на цілі, безпосередньо не пов'язані з розвитком виробництва. На становище господарюючого суб'єкта може негативно вплинути нераціональна структура зовнішніх джерел. Надлишок у їх складі короткострокових пасивів сприяє зростанню поточної нестійкості фінансового стану підприємства, підвищує ймовірність зривів у системі фінансових потоків, що тягнуть за собою збої у виробництві і обігу капіталу. Надлишок же довгострокових пасивів, особливо в ситуації загальної кризи економіки, обертається зростанням ціни використання залучених ресурсів.

Важливим фінансовим чинником неспроможності є невідповідність виробничим і економічним завданням фінансування оборотних коштів. Воно, перш за все, виявляється в недостатності обігових коштів, яка тягне або скорочення масштабів діяльності і порушення її ритмічності, або надмірне використання короткострокових кредитів і зниження норми чистого прибутку [3].

Комерційні фактори. Найважливішим чинником цієї групи є нерозвиненість служби маркетингу на підприємстві, або його неефективність. Прийняття оптимальних господарських рішень у частині формування ТНК і системи зовнішніх зв'язків у ринкових умовах вимагають цілеспрямованого вивчення поведінки споживачів, прогнозування попиту, вибору цільового ринку, відстеження поведінки конкурентів. За відсутності відповідної інформації, яка могла б бути отримана за допомогою кваліфікаційної служби маркетингу, зростає ймовірність прийняття невірних рішень, що тягнуть за собою зниження інтенсивності фінансового обороту і наростання дефіциту грошових коштів по відношенню до потреб забезпечення стійкої діяльності.

До факторів комерційного плану відносяться і несприятливі зміни в портфелі замовлень, які можуть призвести до зниження обсягу і динаміки виручки від реалізації продукції, негативно вплинути на загальний рівень прибуткової діяльності. Особливе місце в несприятливій зміні портфеля замовлень займає втрата основних постачальників сировини і матеріалів та споживачів продукції ТНК. Їх втрата може призвести до збоїв як у системі постачання корпорації сировиною і матеріалами, так і в системі збуту продукції, викликати дисбаланс у матеріальних і грошових потоках і на цій основі — зниження загальної ефективності роботи ТНК.

У числі комерційних факторів слід назвати, також, стійке невиконання плану реалізації продукції. Воно тягне за собою неотримання планових доходів і може бути пов'язане, по-перше, з недосконалим управлінням збуту, по-друге, з неправильною ціновою політикою. У сучасній економічній літературі існують й інші варіанти класифікації всієї сукупності факторів, що сприяють зародженню неспроможності на ТНК.

Так, Г. Б. Клейнер, В. Л. Тамбовцев і Р. М. Качалов, О. М. Бірюков, О. Г. Рогач, Ю. К. Зайцев, В. С. Савчук, О. М. Галенко пропонують дотримуватися такої класифікації:

- макроекономічні фактори визначають характер макроекономічного середовища або виникають внаслідок макроекономічного регулювання;
- макроекономічні чинники виникають у зв'язку з поведінкою галузей або вертикальних виробничих комплексів;
- мікроекономічні чинники виникають на мікроекономічному рівні і відображають розвиток самих господарств та їх взаємовідносин;
- мікроекономічні фактори відносяться до поведінки та особливостей економічного мислення фізичних осіб — працівників підприємства і просто споживачів.

В. А. Чернов виділяє за рівнем керованості три групи факторів, що сприяють зародженню неспроможності:

- керовані (регульовані) — фактори, що характеризують якість роботи колективу, рівень організації виробництва і праці, якість управлінської роботи, ступінь використання ресурсів, ефективність господарського процесу, тобто ті, на які можливо вплинути на рівні підприємства;
- умовно нерегульовані (важко керовані) — фактори і умови, які залежать від передісторії функціонування корпорації (обсяг і структура основних засобів, характеристика технічного рівня виробництва, структура виробничого персоналу і так далі);
- некеровані (нерегульовані) — це чинники та умови, які не можуть бути змінені суб'єктом управління (кліматичні, геологічні, політичні, умови реалізації продукції і тому подібне).

Всі наведені вище класифікації мають свою цінність, оскільки розглядають всю сукупність факторів під різними кутами зору [4].

Із сказаного випливає, що явище неспроможності ТНК присутнє в економіці будь-якої країни з ринковою орієнтацією

відносин. Процес втрати економічної спроможності та розвитку неспроможності необхідно розглядати через призму перетворення збитковості господарського суб'єкта з його внутрішнього стану під зовнішню форму — банкрутства. Розвитку неспроможності сприяють фактори зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства, шляхом прямого і непрямого впливу. Кожний з них впливає на певну сферу діяльності корпорпорації. Дія різних факторів може або взаємодоповнювати один одного, або накладатися один на одного, багаторазово посилюючи негативний ефект.

У даний час, в умовах високої нестабільності зовнішнього середовища, наявності величезної кількості чинників, здатних вплинути на фінансовий стан господарюючого суб'єкта, одним з основних завдань, що стоять перед ТНК, є формування системи діагностики (гр. diagnostikos — здатний розпізнавати) економічної спроможності, з допомогою якої вона могла б своєчасно виявити і за допомогою випереджальних управлінських рішень запобігти зародженню та подальшого розвитку процесів неспроможності. Очевидно, що ефективність проведення таких заходів цілком і повністю залежить від того, наскільки своєчасно будуть виявлені ознаки неспроможності, що насуваються, і наскільки кваліфіковані будуть визначені основні фактори, що лежать в основі виробництва. Впровадження системи діагностики економічної спроможності має забезпечити керівництво ТНК об'єктивною інформацією про тенденції розвитку внутрішнього і зовнішнього середовища, створити раціональну інформаційну основу для прийняття управлінських рішень [5].

Таким чином, до числа основних завдань системи діагностики економічної спроможності слід віднести:

1) відстеження всіх процесів, що відбуваються у зовнішньому і внутрішньому середовищі і своєчасне виявлення розвитку неспроможності ТНК;

2) впровадження безперервно діючого процесу оцінки можливого банкрутства шляхом регулярного обчислення та аналізу комплексу прийнятих індикаторів на основі збору та обробки інформації, як з внутрішнього і зовнішнього середовища корпорації;

3) формування інформаційної бази для прийняття ефективних управлінських рішень, як для недопущення виникнення

процесів розвитку неспроможності, так і розробки стратегії оздоровлення з подальшим аналізом результатів її реалізації.

Аналітична (управлінська) діагностика, яка включає в себе прогнозування розвитку неспроможності з використанням кількісних методів інтерпретації, відслідковується інформація, причому коло збору інформації не обмежується рамками фінансової звітності корпорації, і дозволяє на ранніх стадіях попередити розвиток процесів неспроможності ТНК. Фінансова діагностика, яка включає в себе збір та інтерпретацію інформації, що виходить із фінансової підсистеми господарства, за допомогою фінансового аналізу з використанням в якості інформаційної бази фінансову звітність корпорацій [6].

В економічній літературі, присвяченій проблемам побудови системи діагностики стану ТНК, перш за все, розглядаються методи фінансового аналізу. Фінансова підсистема виступає в якості ключового індикатора становища корпорації. Процеси неспроможності, незважаючи на внутрішнє чи зовнішнє середовище, вони отримали свій розвиток, рано чи пізно проявляться в фінансовій підсистемі. У той же час, використовуючи виключно методи фінансового аналізу, не можна досягти мети і реалізувати завдання, поставлені перед системою діагностики економічної спроможності ТНК. Необхідно використовувати інші моделі і методи аналізу. У першу чергу, мова йде про проведення поглибленої аналітичної роботи по збору інформації, оцінки та прогнозування зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства.

Економічна неспроможність корпорації проявляється в порушенні сформованого або у відсутності необхідного порядку функціонування, і щоб уникнути негативних наслідків, важливо виділити з інформаційного потоку сигнали про зміни у функціонуванні ТНК, ранні ознаки розвитку процесу неспроможності.

Найдоцільнішим напрямом для ведення контролю є орнізація моніторингу (від англ. Monitoring — спостереження) — безперервного систематичного спостереження за параметрами зовнішнього і внутрішнього середовища ТНК, збору і аналізу інформації, що надходить, з метою виявлення його неспроможності .

Вітчизняна і зарубіжна практика для оцінки неспроможності і можливого банкрутства використовує різні критерії та кри-

теріальні показники. Критерії — принципово основні ознаки, з якими можна підходити до виміру економічної спроможності, а показник (узагальнюючий, або ж система показників) повинен виступати в ролі інтегральної або приватної чисельної характеристики.

Висновок. Таким чином, своєчасний аналіз виробничих, організаційно-управлінських, фінансових і комерційних факторів мікро середовища, методів ідентифікації неспроможності ТНК значною мірою відіграють запобіганню банкрутства корпорацій.

Література

1. *Бірюков О. М.* Інститут неспроможності: порівняльно-правовий аналіз: монографія / О. М. Бірюков. — К., 2000. — 163 с.

2. *Галенко О. М.* Класифікація причин банкрутства в контексті сучасних систем правового регулювання економіки / О. М. Галенко // Сучасні тенденції міжнародних економічних відносин. Матеріали міжвідомчої наукової конференції м. Київ, 17 травня 2006 р. — К.: НДІ МВ НАУ, ІСЕМВ НАН України, 2006. — С. 48—54.

3. *Галенко О. М.* Організація та техніка складання проміжного ліквідаційного балансу підприємств-банкрутів / О. М. Галенко // Теорія і практика сучасної економіки. Матеріали 4 міжнародної науково-практичної конференції: Черкаси 4—6 жовтня 2006 р. — Черкаси: ЧДТУ, 2006. — С. 255—257.

4. *Глущенко О. О.* Залучення міжнародного досвіду до вдосконалення упередження банкрутства підриємств в Україні // Україна в XXI столітті: концепції та деталі економічного розвитку. — Львів, 2000. — С. 506—509.

5. *Елизарова Е. Ю., Федолев В. Е.* Ланки банкротства // ЭКО. — № 9. —2000. —С. 61—79.

6. *Костирко Л. А.* Діагностика фінансової рівноваги господарюючого суб'єкта: оцінка підходів, методи, моделі, вибір рішень [Електронний ресурс] / Л. А. Костирко. — Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua /portal / Soc_Gum / VSUNU/2008_10_2/kostirko.pdf.

7. *Терещенко О. О.* Управління фінансовою санацією підриємств: Підруч. / О. О. Терещенко. — К.: КНЕУ, 2006. — 550 с.

Статтю подано до редакції 23.04.12 р.

УДК 339.9

В. В. Тіпанов, канд. екон. наук, доцент кафедри міжнародноїа торгівлі, Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

ВПЛИВ ГЛОБАЛЬНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ НА РОЗВИТОК СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Анотація. У статті проаналізовано основні ключові процеси, які відбуваються в світовій економіці на сучасному етапі її розвитку (наприкінці XX—початку XXI ст.), визначено новітні детермінанти її фундаментальних зрушень і диспропорцій.

Ключові слова: світова економіка, глобалізація, трансформаційні процеси, глобальний ринок, постіндустріальне суспільство.

Аннотация. В статье проанализировано основные процессы которые наблюдаются в мировой экономике на современном этапе ее развития (конец XX — начало XXI ст.), определено новейшие детерминанты ее фундаментальных изменений и диспропорций.

Ключевые слова: мировая экономика, глобализация, трансформационные процессы, глобальный рынок, постиндустриальное общество.

Annotation. The article analyzes the key processes that occur in the global economy at the present stage of its development (late XX — early XXI century) and identifies newest determinants of its fundamental changes and imbalances.

Key words: global economy, globalization, transformation processes, global market, post-industrial society.

Постановка проблеми. Панівною тенденцією розвитку світового господарства наприкінці XX—на початку XXI ст. стала глобалізація, яка все більшою мірою проявляється у динамізації інтеграційних та інтернаціоналізаційних процесів, подальшому розвитку науково-технологічного прогресу, становленні постіндустріального суспільства, формуванні глобального ринку та його сегментів.

Проте водночас становлення глобальної економіки супроводжується наростанням системних зрушень і диспропорцій у суспільстві, загостренням суперечностей на корпоративному, державному, міждержавному, регіональному та глобальному рівнях.

© В. В. Тіпанов, 2012

У зв'язку з цим, украй актуальними постають питання щодо подальшого змістовного дослідження процесів, які напряму та опосередковано можуть впливати на становлення глобальної економіки, її сучасних тенденцій розвитку, динаміку, зміну географічної та товарної структури міжнародної торгівлі тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методологічні аспекти щодо становлення, функціонування й розвитку глобальної економіки в умовах трансформаційних процесів, уже тривалий час перебувають у полі зору таких відомих зарубіжних і вітчизняних дослідників-економістів, як: Бхагваті Н., Бєргнєр Л., Вулдрідж Е., Грінспен А., Делегін М.Г., Лук'яненко Д.Г., Міклтвєйт Д., Мендл Р., Нельсон Р., Острі С., Пахомов С.Ю., Поручник А.М., Ронштадт Р., Роціос Л., Румянцев А.П., Сіденко В.Р., Сікора В.Д., Семюель П., Столярчук Я.М., Томпсон Г., Хантінгтон С., Хірст К., Чужиков В.І., Циганкова Т.М., Уткін А.М., Фукуяма Ф. тощо. Разом з тим, комплексних системних досліджень, спрямованих на розв'язання глобальних сучасних проблем розвитку в епоху фундаментальних перетворень і зрушень, ще не так достатньо. Актуальність зазначених проблем, їх недостатня теоретична розробленість і велике практичне значення зумовили головну *мету* статті — виявити основні напрями трансформацій світової економіки та визначити її сучасні глобальні проблеми розвитку.

Для досягнення мети дослідження поставлено та виконано такі завдання: проаналізувати ключові процеси, що відбуваються в світовій економіці на сучасному етапі її розвитку; визначити основні детермінанти трансформаційних перетворень глобальної економіки та виявити ключові проблемні напрями її подальшого становлення; визначити головні чинники, які гальмують економічний розвиток пострадянських держав (країн СНД) у період глобальних змін.

Виклад основного матеріалу дослідження. Фундаментальні трансформаційні перетворення на сучасному етапі розвитку світового господарства, набувають глобальних масштабів. Так, до їх новітніх детермінант насамперед належать: *становлення техноглоболізму* (поглиблена міжнародна кооперація між високо розвиненими країнами у науково-технологічній галузі, яка відбувається внаслідок інформаційно-комунікаційної революції та міжнародного поділу праці) [6], *виникнення фінансово-економічних криз і революційних явищ* (трансформаційна криза в країнах

колишнього Радянського Союзу у 1990 рр.; фінансова криза в країнах Південно-Східної Азії у 1997 р. та РФ у 1998 р.; фінансово-економічна криза в США у 2007 р.; загальна світова криза у 2007—2008 рр.; державні перевороти в країнах Близького Сходу у 2010—2011 рр. тощо), *загострення конкурентної боротьби між трьома сучасними головними центрами «Тріади»* (Північної Америки на чолі зі США; ЄС та Азіатсько-Тихоокеанського регіону з Японією, Південною Кореєю, Китаєм і низкою інших країн); *процеси глобальної корпоратизації та транснаціоналізації* (подальша монополізація виробництва та міжнародних ринків (капіталу, послуг, продукції інтелектуальної праці), неоднозначний вплив ТНК і ТНБ на розвиток світових сировинно-товарних сегментів) тощо. Під впливом саме цих глобалізаційних викликів і багатьох економічних, соціально-культурних, політичних, демографічних чинників відбувається формування глобального ринку (товарів, сировини, послуг, інновацій, інвестицій, фінансів, праці).

Однак на сучасному постіндустріальному етапі світогосподарського розвитку, радикальні трансформації, що відбуваються, мають суперечливий характер. З одного боку, вони проявляються у вигляді *провідної ролі ТНК і ТНБ у процесах, які сприяють стимулюванню економічної інтеграції* (виникають стійкі економічні зв'язки між різними країнами, відбувається поступове «зрощування» національних економік, що в підсумку призводить до виникнення глобальної економіки), *міжнародному поділу праці* (вищої ступені розвитку суспільного територіального поділу праці між країнами, що передбачає стійку концентрацію виробництва певної продукції в окремих країнах) [4], *розвитку виробництва, науки, техніки, зростанню продуктивності й інтенсивності праці, впровадженню прогресивних форм і методів управління* (менеджменту), а з другого — у виникненні глобальних проблем розвитку: *екологічної* (реальних загроз деградації і руйнування традиційних екосистем, тотальному забрудненні навколишнього середовища, глобальній зміні клімату на планеті, над експлуатації природно-кліматичних ресурсів), *підвищенні рівня безробіття, бідності та смертності населення* (як негативні наслідки високих темпів розвитку НТП), *поширенні небезпечних захворювань* (як результат відсутності якісних, доступних ліків і фармацевтичних препаратів), *існуванні продовольчо-ресурсної проблеми* (подоланні голоду, зниженні темпів подорожчання

продуктів харчування, вирішенні питання щодо наслідків так званої «генної революції» — перевиробництва генетично модифікованої сировини та продукції), *демографічної* (загроза перенаселення планети) тощо.

Отже, загострення існуючих протиріч, хаотичність і непрогнозованість світової економічної динаміки, внаслідок чого періодично виникають світові фінансово-економічні кризи і глобальні катаклізми дають нам можливість стверджувати, про вичерпність існуючого потенціалу зростання в умовах індустріального суспільства в більшості країн світу, про неспроможність знайти адекватні відповіді на цілу низку питань, які з'являються в сучасних реаліях господарювання, а тому і здійснити безболісний перехід на якісно новий етап розвитку суспільства —постіндустріальний.

Як ми зазначали, світова система, як і глобальний ринок перебувають сьогодні в процесі масштабних трансформацій, які суттєво впливають на розвиток економічних систем різного рівня поступово знижуючи їх резистентність.

Тому, на наш погляд, у середньо- та довгостроковій перспективі, розвиток глобальної економіки буде характеризуватися наступними особливостями, а саме:

— триватиме подальша стагнація економік розвинених країн, насамперед країн ЄС (Греції, Іспанії, Португалії, Італії тощо). Цей процес є результатом неефективної політики керівництва ЄС щодо вирішення питань кризи євровалюти та надмірного захоплення короткостроковими заходами жорсткої бюджетної економії (у 2012 році планується, що великі економіки світу разом узяті скоротять бюджетні витрати на понад 1 % ВВП, що вдвічі більше, ніж у 2011 році) [10];

— продовжиться стійке економічне зростання країн БРІК (Бразилія, Росія, Індія, Китай). Зокрема прогнозується, що у 2030 році четвірка найбільших економік світу буде мати наступний вигляд: Китай, США, Індія та Бразилія;

— спостерігатиметься зміна балансу влади в глобальній економічній системі на користь країн з новою економікою та продовжаться структурні трансформації у світовій географічній та товарній експортно-імпортній структурі (поступово буде збільшуватися не лише частка світового обсягу виробництва та експорту країн, що розвиваються, а й світового імпорту). Так, прогнозується, що частка світового імпорту країн з новою економікою збільшиться у 2012 році до 50 % (у 2000 році вона складала лише 30

%), а провідним світовим імпортером у 2014 році стане Китай. Така стала позитивна динаміка купівельної спроможності економік країн, що розвиваються, піде на користь ТНК із розвинених країн в найближчий перспективі, які будуть експортувати до нових країн сучасну техніку й обладнання для будівництва заводів і поліпшення інфраструктури [10];

— перспективність розвитку світової економіки залежатиме також, і від рівня світових цін на енергоресурси, зокрема цін на нафту. Так, кожній глобальній рецесії починаючи з 1970-х років передував різкий стрибок цін на нафту. Отже, глобальний підйом економіки багато в чому буде залежати від діяльності асоціації країн-експортерів нафти ОПЕК та інших впливових міжнародних організацій [8];

— продовжиться індустріалізація економік країн, що розвиваються (Південна Корея, Тайвань тощо). Переважна їх більшість (насамперед, азійські країни) будуть намагатися знайти дієвий механізм зростання національних економік, які засновані на використані власних природних багатств і відносно дешевої робочої сили до зростання на базі вищої продуктивності праці;

— загострюватиметься конкуренція між Китаєм і країнами, економіки яких, засновані на використані низько затратних виробництв (В'єтнам, Бангладеш тощо). Підвищення рівня заробітних плат знижує конкурентні переваги національних компаній Китаю на експортних ринках у порівнянні із малозатратними виробництвами;

— розвиток глобальної економіки значною мірою буде залежити від покращення умов глобального бізнес-середовища (збільшення обсягів прямих іноземних інвестицій, розв'язання питання, що пов'язане з дефіцитом талановитих і кваліфікованих кадрів, зниження економічних і політичних ризиків, інфляції й стабілізації провідних валют, насамперед «євро»), які в підсумку стануть важливими умовами одужання світової економіки.

Варто також відзначити, що глобальні тенденції, котрі спостерігаються в даний час, значно вплинули і в подальшому будуть впливати на економічний розвиток пострадянських держав, зокрема: РФ, Україну, Казахстан, Білорусь тощо. Так, не дивлячись на те, що експорт з країн СНД характеризується позитивною динамікою: за період 1993—2010 рр. частка світового товарного експорту цих країн збільшилася з 1,5 % до 3,5 %, проте ще навіть

не досягла відповідного показника колишнього СРСР у далекому 1973 році (3,7 %) [1].

Головними причинами, які гальмують розвиток і впливають на розв'язання існуючих суперечностей і на створення «нової економіки» у країнах СНД, можна вважати: непрогнозованість політичної та економічної ситуації, недосконалість зовнішньоекономічної й зовнішньоторговельної політики, відсутність дієвої судово-правової системи й нормативно-законодавчої основи, сприятливого інвестиційного й інноваційного клімату, наявність високого рівня тіньової економіки. До того ж, необхідно додати низьку конкурентоспроможність товарів і послуг, (тобто неспроможність більшості національних підприємств виробляти продукцію інноваційного характеру, що буде конкурентоздатною на світових ринках), нераціональну та неефективну товарну структуру експорту зовнішньої торгівлі (яка сконцентрована переважно на сировинних товарах, або продукції з низьким ступенем переробки, що становить близько 60 % ВВП) і значну залежність від кон'юнктури світових ринків.

Тому, сьогодні вкрай актуальним постає питання, яке перш за все має бути пов'язане з раціоналізацією експорту цих країн та у формуванні перспективної моделі міжнародної спеціалізації.

Так, дедалі частіше стає очевидним, що для подальшого економічного розвитку країн СНД і відбудови їх національних систем «нового типу господарювання» необхідно не лише аналізувати трансформаційні процеси, що відбуваються всередині країни, а й детально досліджувати основні магістральні шляхи розвитку світової економіки, розробити конкретний механізм адаптації досвіду індустріально розвинених країн щодо реалій сучасного глобального товарного ринку.

Ці країни, як і будь-які розвинуті держави, не можуть існувати в вакуумі, а тому повинні приділяти особливу увагу вивченню взаємозв'язку трансформації економічних систем (світових, національних) з сучасними глобалізаційними викликами, закономірностями, тенденціями та особливостями інформаційно-комунікаційного і науково-технологічного розвитку світової економіки.

Висновки з проведеного дослідження. Підводячи підсумок, слід зазначити, що з урахуванням складності та невизначеності майбутніх етапів розвитку глобальних світових ринків, саме процес їх структурної трансформації потребує ґрунтовного дослі-

дження. У даному контексті наріжним каменем є відсутність системних наукових розробок з цього приводу, що й актуалізує питання щодо більш глибокого теоретико-методологічного підходу у дослідженні вищезазначених проблем і формулюванні дієвих комплексних пропозицій. А це може бути можливим лише за умови визначення і глибокого аналізу глобальних проблем розвитку світової економіки та формулюванні обґрунтованих як об'єктивних, так і суб'єктивних прогнозів її розвитку.

Література

1. Ресурси та моделі економічного розвитку: [монографія] / за ред. Лук'яненка Д. Г., Поручника А. М., Колота А. М., Столярчук Я. М. — К.: КНЕУ, 2011. — 703 с.

2. *Новицький В. Є.* Міжнародна економічна діяльність України: Підручник. — К.: КНЕУ, 2003. — 948 с.

3. Глобальна торгова система: розвиток інститутів, правил, інструментів СОТ: [монографія] / кер. авт. Циганкова Т. М. — К.: КНЕУ, 2006. — 660 с.

4. *Киреев А. П.* Международная экономика: В 2-х ч. — Ч. 1 Международная микроэкономика: движение товаров и факторов производства: Учебное пособие для вузов. — М.: Междунар. отношения, 2000. — 416 с.

5. Національний інтерес України: економічна самодостатність у глобальному вимірі: [монографія] / за ред. Поручника А. М. — К.: КНЕУ, 2008. — 352 с.

6. Глобальна конкуренція: нові явища, тенденції та чинники розвитку: [монографія] / за ред. Пахомова С. Ю. — К.: КНЕУ, 2008. — 223 с.

7. Глобальні асиметрії економічного розвитку: [монографія] / за ред. Столярчука Я. М. — К.: КНЕУ, 2009. — 302 с.

8. *Тіпанов В. В.* Особливості регулювання світових ринків сировинних товарів // Науковий вісник, серія «Економіка» — К.: АМУ, 2011. — № 9. — С.127—134.

9. http: // www. wto.org — International Trade Statistics 2011.

10. www. tyzhden.ua — сайт українського тижневика «Український тиждень».

Статтю подано до редакції 19.04.12 р.

IV. Міжнародна економіка

УДК 336.77

М. Д. Алексеєнко, д-р екон. наук, професор,
професор кафедри банківської справи
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

ПИТАННЯ ДОГОВІРНОГО РЕГУЛЮВАННЯ СПОЖИВЧОГО КРЕДИТУВАННЯ НАСЕЛЕННЯ

Анотація. У статті досліджено споживче кредитування населення банками і небанківськими кредитними установами. Проаналізовано сучасний стан кредитних відносин банків, небанківських кредитних установ і населення.

Ключові слова: банк, банківський споживчий кредит, споживчий кредит, споживчі потреби.

Аннотация. В статье исследуется потребительское кредитование населения банками и небанковскими кредитными учреждениями. Анализируется современное состояние кредитных отношений банков, небанковских кредитных учреждений и населения.

Ключевые слова: банк, банковский потребительский кредит, потребительский кредит, потребительские нужды.

Anntation. The article studies consumer crediting of population bank and nonbank credit institution. The author analyses modern state of credit cooperation of banks, nonbank credit institutions and of population.

Key words: banks, banking consumer credit, consumer credit, consumer needs.

Постановка проблеми. За останні роки кредитування в Україні стало настільки доступним, що отримати споживчий кредит міг практично кожен бажаючий. Однак несподівана фінансова криза позбавила багатьох позичальників справно платити відсотки за кредит, своєчасно і в повному обсязі погашати його. У кредитодавців, зокрема банків, значно зросла частка проблемних кредитів у кредитному портфелі. Однією з причин, що посприяли цьому, були недоліки в договірних відносинах між кредитодавцем і споживачем. З огляду на сказане, розглянемо окремі проблемні, дискусійні положення відносин між кредитодавцем і споживачем, що проявляються при укладенні між ними договору про надання споживчого кредиту.

© М. Д. Алексеєнко, 2012

Аналіз останній джерел чи публікацій. Дослідженню кредитних відносин між кредитодавцем і позичальником присвяченні роботи таких науковців, як О.В. Дзюблюк, А.М. Мороз, М.І. Савлук та ін. Проте питання договірних відносин при споживчому кредитуванні вимагають подальших досліджень. Це пов'язано, зокрема із змінами, які були внесені до окремих законодавчих актів Законом України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо врегулювання відносин між кредиторами та споживачами фінансових послуг» від 22.09.2011 р. №3795-VI.

Виклад основного матеріалу. Кредитний договір є угодою, що визначає права і обов'язки суб'єктів кредитних правовідносин. Як зазначено у ст. 1054 Цивільного кодексу України, за кредитним договором банк або інша фінансова установа (кредитодавець) зобов'язується надати грошові кошти (кредит) позичальникові у розмірі та на умовах, встановлених договором, а позичальник зобов'язується повернути кредит і сплатити проценти. У договорах за участю фізичної особи — споживача мають враховуватися вимоги законодавства про захист прав споживачів.

Відносини за договором про надання споживчого кредиту, особливості регулювання відносин за таким договором встановлюються законом, зокрема Законом України «Про захист прав споживачів». Відповідно до цього Закону споживчий кредит — це кошти, що надаються кредитодавцем (банком або іншою фінансовою установою) споживачеві на придбання продукції. Під продукцією законодавець розуміє будь-які виріб (товар), роботу чи послугу, що виготовляються, виконуються чи надаються для задоволення суспільних потреб. Водночас споживачем є фізична особа, яка придбаває, замовляє, використовує або має намір придбати чи замовити продукцію для особистих потреб, безпосередньо не пов'язаних з підприємницькою діяльністю або виконанням обов'язків найманого працівника.

Договір про надання споживчого кредиту укладається між кредитодавцем і споживачем, відповідно до якого кредитодавець надає кошти (споживчий кредит) або бере зобов'язання надати їх споживачеві для придбання продукції у розмірі та на умовах, встановлених договором, а споживач зобов'язується повернути їх разом з нарахованими відсотками. Не вважається пропонуванням споживчого кредиту застереження про можливість надання його під час придбання продукції.

За своєю суттю договір про надання споживчого кредиту є цивільно-правовим, на нього розповсюджуються положення Цивільного кодексу України щодо форми, змісту, істотних умов правочинів. Формою договору вважається спосіб враження волі осіб, які його укладають. Для кредитного договору потрібна письмова форма, недодержання якої робить кредитний договір нікчемним.

У Законі України «Про захист прав споживачів» чітко прописана процедура укладання договору, яка включає питання щодо надання інформації кредитодавцеві та споживачеві один про одного та щодо умов кредитування. Перед укладанням договору про надання споживчого кредиту кредитодавець зобов'язаний повідомити споживача у письмовій формі про особу та місцезнаходження кредитодавця та кредитні умови, зокрема: мету, для якої споживчий кредит може бути витрачений; форми його забезпечення; наявні форми кредитування; тип відсоткової ставки; суму, на яку кредит може бути виданий; орієнтовну сукупну вартість кредиту; строк кредиту; порядок повернення кредиту, включаючи можливість дострокового повернення кредиту; необхідність здійснення оцінки майна та ким вона здійснюється; податковий режим сплати відсотків і про державні субсидії, на які споживач має право, або відомості про те, від кого споживач може одержати докладнішу інформацію; переваги та недоліки пропонованих схем кредитування.

При цьому кредитодавець не має права вимагати від споживача відомостей, які не стосуються визначення його платоспроможності та не є необхідними для надання споживчого кредиту.

Конкретний зміст договору про надання споживчого кредиту визначається угодою сторін. Водночас ст. 11 Закону України «Про захист прав споживачів» містить положення про те, що у договорі про надання споживчого кредиту зазначаються: сума кредиту; детальний розпис сукупної вартості кредиту для споживача; дата видачі кредиту або, якщо кредит видаватиметься частинами, дати і суми надання таких частин кредиту та інші умови надання кредиту; річна відсоткова ставка за кредитом; право дострокового повернення кредиту; умови дострокового розірвання договору; інші умови, визначені законодавством.

Вивчення практики укладання та виконання договорів про надання споживчого кредиту дає змогу побачити існуючі недоліки та проблеми. Тому в законодавчі акти вносяться відповідні зміни,

які мають усунути існуючі недоліки, сприятимуть удосконаленню діючої практики відносин між кредитодавцем і споживачем. Такі зміни знайшли відображення, зокрема, в Законі України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо врегулювання відносин між кредиторами та споживачами фінансових послуг» від 22 вересня 2011 р. № 3795-VI (далі — Закон № 3795). Зупинимося на окремих важливих положеннях, які, на наш погляд, слід враховувати суб'єктам правовідносин при укладанні договорів про надання споживчого кредиту.

Умова про валюту, в якій надається споживчий кредит, є однією із суттєвих договору про надання споживчого кредиту. Після набрання у жовтні 2011 р. чинності Закону №3795 надання (отримання) споживчих кредитів в іноземній валюті на території України офіційно заборонено, тобто зазначені кредити можуть бути однозначно надані (отримані) лише в гривнях.

Іншою новацією, яку вніс Закон №3795, стала заборона кредитодавцю встановлювати у договорі про надання споживчого кредиту будь-які збори, відсотки, комісії, платежі тощо за дії, які не є послугою в розумінні Закону України «Про захист прав споживачів». Якщо в договорі буде зазначена умова, яка передбачає здійснення будь-яких платежів за дії, які не є послугою, то вона є нікчемною. Імовірно, це спроба захистити споживача від сплати сум, що не стосуються плати за користування позиковими коштами, позаяк послуга фінансової установи, зокрема банку, переважно полягає саме в наданні споживачу кредиту. Водночас формулювання «будь-які платежі за дії, які не є послугою», на наш погляд, фінансова установа може трактувати на свою користь, зазначивши, що умовна комісія за погашення кредиту — це також плата, пов'язана з послугою кредитодавця.

Суттєвою умовою договору про надання споживчого кредиту є розмір відсоткової ставки за кредит. Відповідно до змін до ст. 1056[1] Цивільного кодексу України, внесених Законом № 3795, кредитним договором має визначатися тип процентної ставки за кредитом: фіксована або змінювана. Водночас розмір процентів, тип процентної ставки та порядок їх сплати за кредитним договором визначаються в договорі залежно від кредитного ризику, наданого забезпечення, попиту і пропозицій, які склалися на кредитному ринку, строку користування, розміру облікової ставки та інших факторів. Фіксована процентна ставка є незмінною протягом усього строку кредитного договору. Тому банк не має права

збільшувати її в односторонньому порядку, а умова договору щодо права банку змінювати розмір фіксованої процентної ставки в односторонньому порядку є нікчемною.

У разі застосування змінюваної (її ще називають плаваючою) процентної ставки кредитор самостійно, з визначеною у кредитному договорі періодичністю, має право збільшувати та зобов'язаний зменшувати процентну ставку відповідно до умов і в порядку, встановлених кредитним договором. Якщо кредитодавець має намір її змінити, то він зобов'язаний письмово повідомити про це позичальника, поручителя та інших зобов'язаних за договором осіб не пізніше як за 15 календарних днів до дати, з якої застосовуватиметься нова ставка. Йдеться, фактично, про те, що згода позичальника на зміну процентної ставки не потрібна, її буде змінено по закінченні встановленого строку попередження.

Водночас ураховувати й те, що змінювана процентна ставка встановлюється на підставі погодженого сторонами в кредитному договорі індексу. Кредитор не має права змінювати встановлений договором порядок розрахунку змінюваної процентної ставки без згоди позичальника. Сам порядок розрахунку має дозволяти точно визначити розмір процентної ставки за кредитом на будь-який момент часу протягом строку дії кредитного договору. Який конкретно використовуватиметься індекс — законодавчо не визначено. Відомі тільки вимоги, що висуваються до індексу, який повинен використовуватися у формулі визначення змінюваної процентної ставки:

1) поточне значення індексу повинно періодично, але не менше одного разу на місяць, публікуватися в засобах масової інформації або оприлюднюватися через інші загальнодоступні регулярні джерела інформації. Кредитний договір повинен містити посилання на джерело інформації про відповідний індекс;

2) індекс повинен ґрунтуватися на об'єктивних індикаторах фінансової сфери, що дозволяють визначити ринкову вартість кредитних ресурсів;

3) значення індексу повинно встановлюватися незалежною установою з визнаною діловою репутацією на ринку фінансових послуг.

Зазначимо, що пересічному позичальнику складно буде розібратися у виборі індексу, швидше за все він просто погодиться на запропонований кредитором індекс. Водночас позичальник повинен вимагати від кредитора чіткої фіксації в кредитному дого-

ворі максимального розміру збільшення процентної ставки (у разі застосування змінюваної процентної ставки), а також детального розпису сукупної вартості кредиту для споживача (у процентному значенні та грошовому виразі) з урахуванням відсоткової ставки за кредитом і вартості всіх послуг (реєстратора, нотаріуса, страховика, оцінювача тощо), пов'язаних з одержанням, обслуговуванням, погашенням кредиту та укладенням договору про надання споживчого кредиту.

Укладаючи кредитний договір із банком, споживач повинен звернути увагу на умови дострокового повернення кредиту. Кредитодавцю забороняється відмовляти споживачу в прийнятті платежу у разі дострокового повернення споживчого кредиту. Причому кредитодавцю забороняється встановлювати споживачу будь-яку додаткову плату, пов'язану з достроковим поверненням споживчого кредиту. У протилежному випадку така умова буде нікчемною. Більше того, споживач сплачує відсотки за користування кредитом і вартість усіх послуг, пов'язаних з обслуговуванням і погашенням кредиту, лише за період фактичного користування кредитом. Знайомлячись із текстом договору споживач має звернути увагу на те, яким в інтерпретації кредитодавця насправді є період фактичного користування кредитом.

Водночас заборона кредитодавцю встановлювати будь-яку додаткову плату за дострокове погашення кредиту сприймається не завжди позитивно. Зареєстрований у кінці грудня 2011 р. законопроект «Про споживче кредитування» передбачає дозволити банкам стягувати компенсацію з позичальників за дострокове погашення кредиту: не більше 0,5 % суми дострокового поверненого кредиту, якщо повернення здійснюється менше ніж за один рік до планового погашення кредиту, і 1 % — якщо цей період перевищує один рік [7, с. 30].

Закон №3795 деталізував поняття терміну затримання сплати споживачем частини кредиту та/або відсотків: за споживчим кредитом на придбання житла та кредитом, забезпеченим іпотекою, — щонайменше на три календарні місяці, для інших — щонайменше на один. Таке затримання надає право кредитодавцю вимагати дострокового повернення споживчого кредиту або застосування іншої санкції.

Аналогічний підхід застосовується щодо внесків за вимогою кредитодавця на підставі договору, строк сплати яких не настав, або повернення споживчого кредиту. Якщо кредит за-

безпечений іпотекою (або він на придбання житла), то строк сплати (повернення) — протягом шістдесяти календарних днів з дня одержання повідомлення про таку вимогу від кредитодавця, а для інших споживчих кредитів — протягом тридцяти календарних днів.

Кредитодавець може проводити за погодженням із споживачем реструктуризацію заборгованості за договором про надання споживчого кредиту. Реструктуризація, зокрема, здійснюється шляхом:

1) надання позичальникам відстрочки сплати суми основного боргу за кредитними договорами на строк не більше трьох років;

2) продовження строку кредитного договору з урахуванням обмежень, що діють у банках, та обставин щодо фінансового стану позичальника;

3) зміни механізму нарахування відсотків таким чином, щоб частина щомісячних платежів з обслуговування кредитів не перевищувала 35 % сукупного місячного доходу сім'ї;

4) поділу існуючого кредитного зобов'язання в іноземній валюті за договором про надання споживчого кредиту на:

—зобов'язання, забезпечене іпотекою, у розмірі залишку кредиту на момент реструктуризації, вираженого в гривнях за курсом, що діяв на момент отримання кредиту;

—зобов'язання, не забезпечене іпотекою, у розмірі різниці залишку кредиту в гривнях за курсом на момент реструктуризації та залишку кредиту в гривнях за курсом, що діяв на момент отримання кредиту, яке повністю виконується в кінці строку договору про надання споживчого кредиту.

Зазначимо, що банку надано право за реструктуризованими договорами звільняти позичальників від сплати будь-яких штрафних санкцій за несвоєчасне виконання умов кредитних договорів, що виникли до дати такої реструктуризації. У разі якщо позичальник у повному обсязі та своєчасно виконає реструктуризовані зобов'язання за кредитним договором протягом трьох років з дня реструктуризації боргу, банк має право на щорічне зменшення на 0,5 % суми основного непогашеного боргу протягом наступних п'яти років з віднесенням зазначеної суми до складу витрат банку.

Укладаючи договір про надання споживчого кредиту споживачу слід враховувати те, що кредитодавець має право передати третій стороні свої права за цим договором. Законодавство пе-

редбачає лише обов'язок кредитодавця повідомити споживача про передачу третій стороні таких своїх прав.

Відомо, що кредитодавці люблять використовувати мікрошрифти в текстах кредитних договорів, особливо це стосується істотних умов договорів. Законом № 3795 виписана заборона у будь-який спосіб ускладнювати прочитання споживачем тексту детального розпису сукупної вартості споживчого кредиту, зазначеного у кредитному договорі або у додатку до нього, у тому числі шляхом друкування його кеглем, меншим за кегель шрифту основного тексту, злиття кольору шрифту з кольором фону. Мова фактично йде про те, що лише сукупну вартість кредиту має бути чітко видно та як мінімум прописано тим самим шрифтом, що й увесь кредитний договір. Тобто, якщо він буде десятим чи меншим кеглем — нічого, споживач напружить очі й прочитає. Головне, формально не порушено законодавчу вимогу.

Висновки з проведеного дослідження. Проведене дослідження свідчить про те, що внесені законодавцем зміни зокрема до Цивільного кодексу України, Закону України «Про захист прав споживачів» направлені на вдосконалення відносин між кредитодавцями і споживачами. Їх можна охарактеризувати як такі, що спрямовані на захист інтересів як споживачів, так і кредитодавців. Водночас залишилась низка проблемних, неврегульованих законодавчо питань, які вимагають подальшого дослідження та врегулювання.

Література

1. Закон України «Про захист прав споживачів» від 1 грудня 2005 р. № 3161-IV // Урядовий кур'єр. — 2006. — 18 січня. — С. 1—14.

2. Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо врегулювання відносин між кредиторами та споживачами фінансових послуг» від 22 вересня 2011 р. № 3795-VI // Урядовий кур'єр. — 2011. — 2 листопада. — С. 9—10.

3. Закон України «Про банки і банківську діяльність» від 7 грудня 2000 р. № 2121-III // Урядовий кур'єр. — 2001. — 17 січня. — С. 5—13.

4. Податковий кодекс України. — http://rada.gov.ua

5. Цивільний кодекс України: Офіційний текст. — К.: Кондор, 2003. — 400 с.

6. Банківські операції: підручник. — 3-тє вид., перероб. і доп. / А. М. Мороз, М. І. Савлук, М. Ф. Пуховкіна та ін.; За заг. ред. А. М. Мороза. — К.: КНЕУ, 2008. — 608 с.

7. *Гриньков Д.* Не потребы / Д. Гриньков // Бизнес. — 2011. — № 51. — С. 30.
8. Енциклопедія банківської справи України / Редкол.: В. С. Стельмах (голова) та ін. — К.: Молодь, Ін Юре, 2001. — 680 с.

Статтю подано до редакції 18.03.12 р.

УДК 339.7:336.711(100)

С. В. Онікієнко, канд. екон. наук, докторант,
ДВНЗ «Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана»

БАЗЕЛЬСЬКІ УГОДИ: ПРОТИРІЧЧЯ РЕГУЛЮВАННЯ

АНОТАЦІЯ. Досліджено мотиви і причини, що спонукали до укладання Базельської угоди та визначено природу суперечностей, які завадили ефективній реалізації її положень.

КЛЮЧОВІ СЛОВА. Фінансовий ринок, банки, Базельська угода, урядове регулювання, пруденційне регулювання, протиріччя.

АННОТАЦИЯ. Исследованы мотивы и причины побудившие к подписанию Базельского соглашения и определено природу противоречий воспрепятствовавших эффективной реализации его положений.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА. Финансовый рынок, банки, Базельское соглашение, правительственное регулирование, пруденциальное регулирование, противоречия.

ANNOTATION. It was researched the motives and reasons that induced to the implementation of Basel Accord and identified the nature of contradictions that prevented the effective realization of its standings.

KEY WORDS. Financial market, banks, Basel Accord, governmental regulation, prudential regulation, contradictions.

Постановка проблеми. Настання світової фінансово-економічної кризи засвідчило той факт, що існуючі підходи до регулювання в економіці не виправдали сподівань, які на них покладалися як національними регуляторами так і суспільством. Фінансовий ринок і банківська система виявилися не готовими до сприйняття реалій функціонування в умовах невизначеності тривалої системної кризи, а загальноприйняті концепції регулювання і нагляду сформульовані в Базельських угодах було цілком логі-

чно поставлено під сумнів. На нашу думку, вирішення існуючих проблем регулювання варто починати не з технічного аналізу і доопрацювання існуючих нормативних положень, а з пошуку і дослідження внутрішніх суперечностей, які обмежують ефективність функціонування системи банківського регулювання і нагляду.

Аналіз останніх джерел чи публікацій. Аналіз наукових джерел і публікацій показує, що дослідженню проблеми регулювання діяльності банків приділяється значна увага як українських, так і іноземних науковців і практиків. Так, у працях Братанович С., Грюнінга Х., Вовчак О., Волошина .І., Діамонда Д., Зінченка В., Івасіва І., Кірєєва О., Ковальова О., Корнєєва В., Лаврушина О., Любуня О., Лютого І., Міщенка В. висвітлюються питання, пов'язанні з інтерпретацією існуючих міжнародних положень з регулювання банківської діяльності. З іншого боку Кемпбелл Т., Корларі Дж., Левайн Р., Маршавина Л., Пелаез К. М., Поморіна М., Сантомеро А.,Тіроль Є., Фама. Е. роблять акцент на можливості розробки і адаптації міжнародних положень з регулювання банківської діяльності до існуючих національних регулятивних стандартів з урахуванням рівня розвитку локальних фінансових ринків. Проте у більшості досліджень рекомендації Базельського комітету сприймаються як даність.

Метою даної статті є критичне дослідження причин і мотивів, що спонукали до укладання Базельської угоди та визначення природи суперечностей які завадили ефективній реалізації її положень.

Виклад основного матеріалу дослідження. Базельський комітет з банківського нагляду був створений у 1974 році при Банку міжнародних розрахунків по ініціативі центральних банків та органів нагляду держав Групи 10 (G 10) одразу після банкрутства німецького банку Bankhaus Herstatt. Його метою є розробка і впровадження рекомендацій стосовно організації пруденційного регулювання для усіх банків, що мають значне міжнародне представництво. Упродовж 1980-х років окремі члени комітету (зокрема, представники США і Великобританії) особливо переймалися стосовно бурних темпів приросту сукупних активів японських банків на той час відомих своєю недокапіталізацією і гарантіями від уряду Японії, що могли бути використані у випадку потреби. У 1988 році комітет сформулював набір пруденційних правил, метою яких було підтримання стабільності міжнародної

банківської системи та згладжування неузгоджень, що виникали між країнами у процесі конкуренції. Вони відомі як Базельські угоди, або ж коротше — Базель I.

Перші базельські годи були об'єктом для широкого поля дискусій як зі сторони банкірів, так і економістів і, як наслідок, перманентно піддавалися реформуванню особливо у період на початку 1990-х. На той час головою комітету був Уїльям Макдоноу, президент Федерального резервного банку Нью-Йорку, член Федерального комітету по операціям на відкритому ринку ФРС США, керівник Комітету по нагляду за аудитом публічних компаній при комісії по цінним паперам і біржам США. Саме в цей період Комітет почав зазнавати значного тиску зі сторони банкірів, зокрема через Робочу групу з достатності капіталу Інституту міжнародних фінансів, яка представляла собою асоціацію, сформовану з представників найбільших міжнародних банків. Основним наслідком такого лобіювання було сприйняття і прийняття Комітетом внутрішніх моделей, що використовувалися цими великими банками.

Перша Угода — Базель I — офіційно мала на меті досягнення двох цілей: забезпечити стабільність («безпека і надійність») міжнародної банківської системи і прибрати конкурентні неузгодженості, які виникають з факту, що окремі країни (а Японія була найочевиднішим прикладом) надавали приховані гарантії необмеженої підтримки своїм банкам у випадку загрози банкротства. Це дозволяло банкам збільшувати суми загальної заборгованості пропонуючи нижчі процентні ставки, які не співвідносилися з тими, яких зазвичай вимагав ринок. Таким чином відбувалося захоплення значної долі на кредитних ринках.

Принцип Базелю I є навдивовижу простим: від кожного банку вимагається утримувати мінімум загального капіталу еквівалентний 8 % від загальної величини активів, які пізніше були зважені ще і на величину коефіцієнтів, що мають відображати кредитний ризик цих активів. Припускалося, що зважені суми банківських активів — активи зважені з урахуванням ризику — виступатимуть у ролі показника загального кредитного ризику, який взяв на себе банк. Вагові коефіцієнти самі по собі були надзвичайно простими: 0 %, 25, 50 або 100 % залежно від характеру позичальника або емітента цінних паперів (уряди країн, члени або не члени Організації економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР), комерційні банки, небанківські компанії, іпотечні кредити тощо).

Проте варто зауважити, що згідно первинного задуму Комітету, ці рекомендації мали статус виключно рекомендацій, що мали використовуватися тільки по відношенню до банків зі значним рівнем міжнародної активності. Власне з того часу влада окремих країн поширила ці правила на всі без винятку банки, що підпадали під її регулювання.

Немає жодного сумніву, що негайним результатом Базелю I було вражаюче зростання капіталізації у міжнародному банківському секторі і згладжування конкурентної неузгодженості між країнами у галузі регулювання фінансово-інвестиційної діяльності. Проте так само швидко почали з'являтися і критичні зауваження стосовно майже всіх положень Угоди. Зокрема, Базель I було звинувачено у спонуканні/заохоченні до «стискання» кредитування фізичних осіб і підприємств — ситуації, при якій банки віддають перевагу купівлі довгострокових державних цінних паперів замість того, щоб кредитувати домогосподарства і підприємства де ваговий коефіцієнт ризику становить 100 % і, відповідно, вимоги до капіталу становлять повні 8 %.

Проблема, на нашу думку, полягала в тому, що запропоновані Базель I вагові коефіцієнти не кореспондувалися з показниками ризику, що використовувалися самими інвесторами і які не знаходили свого відображення у ризиковій маржі (або процентних спредах), що спостерігалася на ринках. Повертаючись до нашого прикладу, можна зазначити, що інколи виплати по довгостроковим державним облігаціям були вищими ніж по короткостроковим кредитам фірм з хорошим рейтингом. Така ситуація складається з огляду на те, що ризик дефолту підприємства з хорошими рейтингом на короткому проміжку часу є дуже малим, у той час як ризик процентної ставки пов'язаний з довгостроковими державними облігаціями є відносно вищим навіть якщо ризик дефолту є фактично нульовим.

Заміняючи у своєму інвестиційному портфелі короткострокові корпоративні кредити на довгострокові державні облігації банки, відповідно до положень Базель I, могли зменшити вимоги за нормативами по капіталу одночасно збільшуючи дохідність своїх активів. Це тільки проста ілюстрація багатьох з тих можливостей регуляторного арбітражу які відкрилися перед банками з впровадженням Базель I, і які витікають з факту, що величини вагових коефіцієнтів обрані Комітетом відображали тільки частину ризиків, що мають відношення до активів банку (кредитний ризик,

ринковий ризик і ризик процентної ставки ігнорувалися) у той час як коефіцієнти, як такі, виглядали досить неідеально. Вони розраховувалися, як уже зазначалося, тільки з огляду на інституціональну природу позичальника або емітента кредиту і не відображали правдиво ані ризик дефолту цих інститутів, ані суттєві характеристики боргу.

Зіткнувшись з такою критикою, Комітет негайно приступив до внесення поправок до Базель I (особливо зауважуючи на ринковий ризик і ризик процентної ставки) а потім прийшов до висновку стосовно потреби його радикального перегляду — процесу, кульмінацією якого стала друга Базельська угода або, як її ще називають Базель II.

Якщо безпосередню мотивацію Базель I визначити досить просто: дати можливість американським і англійським банкам конкурувати на рівних з японськими банками, а у більш загальному випадку — запобігти непрямому субсидуванню урядом своїх банків шляхом надання неявних гарантій у випадку дефолту, — то у випадку з Базель II зробити це значно складніше. Для зовнішнього спостерігача послідовність реформ запроваджених Базелем II порівняно з Базелем I виглядає скоріше як серія прагматичних поправок «за обставинами» і «на вимогу», за допомогою яких Комітет намагався по можливості захистити себе від критики зі сторони банківської спільноти, яка, накінець, скінчилася тим, що провідні міжнародні банки отримали дозвіл самим визначатися, яким чином за ними мають наглядати.

Точкою відліку у цьому процесі був перший консультативний документ (Consultation paper 1), що був випущений у вересні 1998 року, у якому Комітет описував яким у чином майбутньому Базель II він має намір визначати величину кредитного ризику [1]. І знову так сталося, що пропозиції Базельського Комітету попали під хвилю критики (в основному зі сторони Робочої групи з достатності капіталу Інституту міжнародних фінансів), яка, загалом, більшою частиною повторювала більш ранні критичні заяви які ставили під сумнів компетентність Базельського комітету. Наприклад, поправка стосовно врахування ринкового ризику викликала критичні зауваження в основному через те, яким чином пропонувалося використовувати VaR у якості критерію оцінки ризику і зазначалося, що такий спосіб використання, як це не парадоксально, призводить до прийняття банком на себе ще більших ризиків [2]. Втомившись відбиватися від потоку звинувачень

Комітет, фактично капітулював, прийнявши концепцію безумовної прямої легітимації використання внутрішніх моделей кредитного ризику, що використовувалися провідними банками у їх діяльності.

Варто зауважити, що регулятори завжди стоять перед фундаментальною дилемою. З одного боку, якщо вони відмовляються бути суб'єктом (підпадати під вплив) існуючої практики, що превалює у сфері діяльності, яку вони регулюють, вони наражаються на ризик не отримати достатній рівень доступу до відповідної інформації або навіть бути звинуваченими у некомпетентності. З іншого боку, якщо вони надзвичайно зближаються з існуючою практикою, то виникає ризик бути поглинутим галуззю, яку вони мали регулювати. Питання захоплення регулятора досліджувалися економістами Чикагської школи і зокрема Джорджем Стіглером [3]. Захоплення регулятора розглядається ними як використання підприємцями регулювання для створення картелів і захисту себе від конкуренції зі сторони нових потенційних учасників. У випадку з Базелем II немає жодного сумніву, що у січні 2001 року (коли було випущено другий консультативний документ) шальки ваг рішуче схилилися на користь регуляторного захоплення.

Точка зору банків, виражена більш або менш відкрито, полягає в тому, що Базельському комітету не вистачало у минулому і не вистачає зараз компетентності детально розробити систему пруденційного регулювання для кредитного ризику і, таким чином, він був змушений використати внутрішні моделі розроблені головними міжнародними банками.

У дійсності Базель II є значно складнішим ніж Базель I, особливо з огляду на впровадження «трьох опор». Мінімальна достатність капіталу (перша опора) доповнена міркуванням стосовно ще більш зростаючої ролі наглядових органів (друга опора) і ще більш суворі вимоги до прозорості (третя опора) сприяють підвищенню рівня ринкової дисципліни на додачу до регуляторної. Проте саме перша опора втілює у собі сутність змін запропонованих Базелем II. Розрахунок потреби у капіталі з тих пір здійснюється на основі трьох показників, що мають відношення до кредитного, ринкового і операційного ризиків. В основі цієї методології лежить показники вартості з урахуванням ризику (VaR), який прийнято оцінювати на основі фактичних даних за минулі періоди. Іншими словами, регулятор намагається оцінити для кожного ризику таку величину

капіталу, яка дасть банку можливість покрити усі його втрати упродовж наперед визначеного проміжку часу (для кредитного ризику — один рік) з наперед визначеною ймовірністю (99,9 % для кредитного ризику) за припущення, що умови функціонування у майбутньому будуть подібними до умов, у яких банк діяв у минулому (припущення стосовно статичності економічного середовища). Це, на нашу думку, дуже схоже на статичний «інженерний» підхід до ризику дефолту банку, аналогічний до того, як інженери-будівельники розраховують, скільки бетону має бути використано для будівництва мосту для того, щоб ймовірність його руйнування стала майже нульовою. Такий підхід, очевидно, не в змозі врахувати динаміку змін у функціонуванні банківських інститутів, які постійно знаходяться у процесі пошуку нових інвестиційних можливостей і планів рефінансування. До того ж він не здатний врахувати той факт, що фінансові ризики є не екзогенними за своєю природою, а похідними від поведінки економічних агентів. А отже, статистичний розподіл надходжень від банківської і фінансової діяльності не є стаціонарним, а знаходиться у критичній залежності як від економічного і регуляторного середовища, так і від особистих мотивів і стимулів, що зіштовхують різних економічних агентів на ринку з надання послуг з фінансового посередництва [4].

Можна сказати, що основною принциповою інновацією Базелю II було затвердження використання для оцінки кредитного ризику підходу, що базується на внутрішній рейтинговій оцінці (IRB), в основі якої лежить теоретична модель асимптотичного єдиного фактору ризику (ASRF). У якості альтернативи стандартному підходу при якому регулятор директивно встановлює вагові коефіцієнти для оцінки кредитного ризику за різними групами активів банку, Базельський комітет (у якості альтернативи коефіцієнтам запропонованим у Базель I) запропонував усім зацікавленим банкам перспективу використання їх власних внутрішніх моделей, звісно, за умови якщо вони отримали підтвердження на їх використання зі сторони регулятора. Регулятор розраховує вагові коефіцієнти на основі надзвичайно складної математичної формули (1), не навести яку ми не можемо:

$$K = LGD \times N\left[\frac{G(PD)}{\sqrt{1-R}} + \sqrt{\frac{R}{1-R}} \times G(0{,}999)\right] - PD \times LGD\,. \qquad (1)$$

У цій формулі *K* представляє собою ваговий коефіцієнт, який дає змогу розрахувати величину вимог до капіталу (2), а

$$N(x) = \frac{1}{\sqrt{2\pi}} \int_{-\infty}^{x} \exp - \frac{t^2}{2} dt \qquad (2)$$

є кумулятивною функцією стандартного нормального розподілу, *LGD* — величина втрат у випадку дефолту, $G(u) = N^{-1}(u)$ — функція квантилей нормального розподілу, *R* — коефіцієнт кореляції між портфелем позик і макроекономічними фактором ризику, а *PD* — ймовірність дефолту.

Ця формула була взята з однієї дуже елегантної моделі, розробленої М. Горді [5]. Модель дозволяє оцінити VaR для диверсифікованого кредитного портфеля, що корелюється з єдиним макроекономічним фактором. Очевидно, що ціною яка була сплачена за елегантність цієї формули є ряд абсолютно нереалістичних, на нашу думку, припущень, таких як те, що нормальний розподіл є надзвичайно недоречним по відношенню до ризику дефолту і, звісно ж, існування єдиного унікального фактору для макроекономічного ризику. Багатофакторна модель розподілу з товстими «хвостами» була б незрівнянно більш конструктивною, але вона вимагала б такого надзвичайно складного статистичного «обходження», яке просто не можливо було б затвердити на регулятивному рівні. Використовувані банками внутрішні моделі були доопрацьовані шляхом включення в них цієї регуляторної формули для оцінки ймовірності дефолту у випадку використання підходу «IRB-базовий» (де регулятор оцінює інші параметри), або ж усього набору параметрів PD, LGD і R у випадку з підходом «IRB-удосконалений».

Усестороння переробка і уточнення цієї формули у процесі адаптації до різних категорій позичальників (національні уряди, банки, підприємства) і адаптивне коригування інших факторів (ефективний строк погашення, підприємства малого і середнього бізнесу) [6] свідчать на користь нашого критичного відношення. Наведена нами регуляторна формула є настільки складною, що це не дає змоги нікому з тих хто знаходиться поза безпосередніми відносинами між банком і наглядовим органом зробити власну оцінку стосовно правильності дій самого регулятора. Це, фактично, комплексна функція з багатьма параметрами, оцінити які незалежно практично неможливо. А це, у свою чергу, дає регуля-

тору значний діапазон у свободі вибору більшого або меншого рівня жорсткості використання пруденційних критеріїв. Отже, одна з основних цілей базельського процесу — зняття конкурентних розбіжностей між банками у різних країнах шляхом обмеження свободи дій національних органів нагляду через введення уніфікованого підходу — стала, таким чином, фактично нездійсненною.

У той самий час, будучи, як завжди, надзвичайно ускладненим, регуляторний режим Базель II є надзвичайно недопрацьованим для того щоб забезпечити точну і достовірну оцінку ризику дефолту для кожного окремо узятого банку, що створює проблему ефективності вмотивованого судження [7]. Управління ризиками в таких великих фінансових інститутах як банки в дійсності включає в себе надзвичайно складний комплекс методів, які є більшою або меншою мірою формалізованими (стрес-тестування, аналіз сценаріїв, складання карти ризиків) і це дає змогу радам директорів цих інститутів використовувати розрахункові дані по ризикам в інтересах їх акціонерів.

Сучасний ризик-менеджмент — це більшою мірою мистецтво ніж наука: надзвичайно складні і витончені математичні моделі, які мають стосунок тільки до окремих ризиків завжди будуть менш корисними ніж набір прагматичних методів, які дають змогу врахувати загальну схильність інституту до сприйняття ризику. У випадку оцінки ризику банкротства банку, очевидно, варто концентрувати увагу на ризику ліквідності ніж заглиблюватися у надточну оцінку кредитного ризику змодельовану на основі моделі асимптотичного єдиного фактору ризику .

Висновки з проведеного дослідження. Отже, можна зробити висновок, що фундаментальна помилка, допущена Базельським комітетом, є похідною від двох глибоко вкорінених невідповідностей у запропонованій ним концепції регулювання і нагляду за банками.

По-перше, існує невідповідність між цілями пруденційного регулювання і банківського нагляду. Головним обов’язком керівництва банків, як, власне, і керівництва інших компаній, є використання розрахункових значень ризиків з метою максимізації багатства своїх акціонерів. Обов’язки органів банківського нагляду тут суттєво відрізняються. Їх основним завданням є визначення (наскільки це можливо) «девіантних» інститутів, які піддають небезпеці благополуччя своїх вкладників або стабільність

фінансової системи і здійснення стосовно них відповідних заходів з корегування. Таким чином, немає причин для втручань органів банківського нагляду у процес щоденного управління фінансово стійких і платоспроможних інститутів. З іншого боку, імперативом є і те, що ті самі органи нагляду здійснюють примусові заходи як тільки побачать сумнівну поведінку інституту, що має економічні труднощі. Роль пруденційних коефіцієнтів має, таким чином, бути суттєво переглянута: питання полягає не в розробці і впровадженні якихось окремих підходів до управління банківськими ризиками — це те, що регулятор зробити не здатен. Замість цього, на нашу думку, задача регулятора полягає в забезпеченні простих показників (по суті, системи раннього попередження), що обумовлюватимуть обставини за яких регулятор буде мати право на втручання в управління економічним інститутом, що має проблеми.

Друга невідповідність у роботі Базельського комітету пов'язана з статусом математичних моделей у фінансах і економіці. На відміну від тих моделей, що використовуються у фізичних науках, моделі використовувані у фінансах мають низькі прогнозні можливості і ті тільки на короткому проміжку часу. Вони, власне, лише дають змогу визначитися з нашим якісним розумінням надзвичайно складного феномену, що виникає під час припливу і відпливу на ринках. Зокрема, результати практичного використання цих моделей однозначно свідчать не на користь їх життєздатності у довгостроковій перспективі. Ці моделі стають суб'єктами впливу частих «змін режиму» кожного разу, коли надходять повідомлення стосовно економічних або регуляторних змін, що відбулися на ринку, або ж коли очікування або поведінка економічних агентів змінюються інколи таким чином, їх надзвичайно складно пояснити.

Література

1. *Tarullo, D.* Banking on Basel: The Future of International Financial Regulation, Washington, DC: Peterson institute for International Economics. 2008. — P. 17—22.

2. *Alexander, G., and Baptista*. «Does the Basel Capital Accord Reduce Bank Fragility? An Assessment of the value at risk Approach.» // *Journal of Monetary Economics* 53, 2006. — P. 1631—1660.

3. The Theory of Economic Regulation // Bell Journal of Economics and Management Science, no. 3, 1971. — P. 3—18.

4. *Ashcraft, A., and T. Schuermann* «Understanding the Securitization of Subprime Mortgage Credit.» // *Foundations and Trends in Finance 2*, no.3, 2008. — P. 191—309.

5. *Gordy, M.* «A Risk-Factor Model for Rating-Based Bank Capital Rules.»// *Journal of Financial Intermediation 12*, no. 3, 2003. — P. 199—202.

6. International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards. A Revised Framework. [Електронний ресурс] // Bank of International Settlements. — Режим доступу: http://www.bis.org/publ/bcbs118.pdf

7. *Лаутс Е. Б.* Рынок банковских услуг: правовое обеспечение стабильности. — М.: Волтерс Клувер, 2008. — 280 с. — С. 128—129.

Статтю подано до редакції 19.03.12 р.

УДК 336.71

В. М. Диба, канд. екон. наук,
доцент кафедри обліку підприємницької діяльності,
Є. Ю. Данилюк, асистент кафедри банківської справи,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

ВИЗНАЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ БАНКІВСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

У статті розглянуто підходи, інструменти та методи до визначення економічної ефективності банківської діяльності на сучасному етапі розвитку вітчизняного банківського сектору.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: економічна ефективність, оцінювання, підхід, дослідження, прибутковість.

The article deals with approaches, tools and methods to determine the economic efficiency of banking at the present stage of development domestic banking sector.

KEYWORDS: economic efficiency, evaluation approach, research, profitability.

В статье рассмотрены подходы, инструменты и методы к определению экономической эффективности банковской деятельности на современном этапе развития отечественного банковского сектора.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: экономическая эффективность, оценка, подход, исследования, доходность.

Актуальність проблеми. Проблема ефективності банківської діяльності посідає ключове місце як у практичній площині, так і в

© В. М. Диба,
Є. Ю. Данилюк 2012

теоретичній економічній науці. Нечіткість визначення категорії ефективності часто веде до ототожнення її з іншими економічними поняттями.

Аналіз останніх наукових досліджень і публікацій. Проблема підвищення економічної ефективності активно вивчалася і висвітлювалася як українськими, так і зарубіжними дослідниками, тоді як теоретико-методологічні та практичні проблеми цього напрямку є недостатньо досліджені. Серед вітчизняних і зарубіжних учених, роботи яких присвячені висвітленню порушеної автором у статті проблеми, слід назвати А. Бергера, Д. Хампрея, П. Бауера. Р.Каплана. А.О. Єпіфанова, Г.Д. Лепіхіна, М.Р. Ковбасюка. А.В. Нікітіна. Не зважаючи на те, що проблемі ефективності присвячено багато наукових досліджень, необхідно визнати, що єдиного концептуального підходу не сформовано. Детальний аналіз літературних джерел свідчить про недостатню увагу науковців до питання оцінювання ефективності роботи банків.

Мета статті визначення поняття «економічна ефективність діяльності банку».

Виклад основного матеріалу. Для розуміння ефективності банківської діяльності необхідно з'ясувати сутність поняття «ефект», «ефективність» та «економічна ефективність діяльності банку».

Для розуміння ефективності банківської діяльності необхідно з'ясувати сутність поняття «ефект», «ефективність» та «економічна ефективність діяльності банку».

У загальному розумінні під ефектом (латин effectus — виконання, дія, від effecio — дію, виконую) розуміють досягнутий результат у різних формах вияву (матеріальній, грошовій, просуванню по службі, соціальній та ін.) [1, 2]. Ефект є абсолютним показником результату будь-якої дії чи діяльності. Є думка [1], що економічний ефект як категорію функціонування банку в ринкових умовах можна характеризувати наступними рисами:

— існування переважно у грошовій формі, і у формі грошового доходу;

— залежно від впливу на результативність діяльності ефект може бути як позитивний («плюс-ефект»), негативний («мінус ефект») і нульовий;

— залежно від способу виміру: інтегральний (валовий дохід), умовно чистий (валовий дохід за мінусом експлуатаційних витрат) і чистий ефект (умовно чистий ефект за мінусом податків).

Дані риси характеризують економічний ефект як абсолютний показник діяльності банку, який можна використовувати в якості показника результативності господарської діяльності у формі різниці між результатами і витратами усіх ресурсів [3].

В економічній літературі саме категорія «ефективність» охоплює співвідношення результатів і витрат, і представляє собою відносний ефект і показник [4—6]. Але викликає заперечення визначення ефективності як здатності приносити ефект [3], адже, як вказано вище, ефект може бути як позитивним, так і негативним, і банк, який у процесі свого функціонування приносить негативний ефект аж ніяк не можна вважати ефективним.

Ряд авторів [1—3] дотримується думки щодо економічної ефективності як багатоаспектної категорії, що складається з максимального обсягу виробництва товарів, надання послуг з використанням мінімальної вартості ресурсів.

У цілому, економічну ефективність банківської діяльності можна визначити на основі співвідношення витрат на залучення ресурсів і доходів від їх розміщення. Але враховуючи особливості функціонування банку як специфічного підприємства, яке працює із залученими коштами, необхідно брати до уваги концепцію взаємодії «ризик — прибутковість», згідно якої підвищення прибутковості супроводжується підвищенням банківських ризиків. Тоді, на нашу думку, під економічною ефективністю діяльності банку слід розуміти досягнення максимального розміру прибутку при встановленому (допустимого для конкретного банку) рівню ризику. Зрозуміло, що для кожної банківської установи буде свій рівень економічної ефективності, який буде залежати від обраної стратегії.

Проблемі оцінки ефективності банківської діяльності протягом останніх 20 років приділялася значна увага. Вже на початку 1990-х років з’явилися перші праці, які були присвячені цій проблемі — дослідження американських спеціалістів, які стосувались ефектів масштабу у банках США. У 2000 р. з’явилися роботи, в яких проводився аналіз ефективності банків Європи, а також зроблені спроби порівняльного аналізу ефективності банківського сектору різних країн [7, 8]. Зокрема, в роботах A.N. Berger і D.B. Humphrey наведено близько 130 досліджень різних аспектів ефективності банківської діяльності, які охоплюють понад 20 країн світу. Основним інструментом оцінки в зазначених дослідженнях виступив економетричний метод, заснований на

побудові межі ефективності. Внаслідок, виокремлено наступні аспекти:

— отримано інформацію щодо питань ефективності банківського сектору: наслідки фінансових криз, аналіз ринкової структури та конкуренції, загальна характеристика рівня ефективність банківської діяльності;

— отримано інформацію щодо питань ефективності окремих банків: порівняльний аналіз факторів ефективності для різних банків, оцінка ефективності філіалів банку;

— обґрунтовано методологічні аспекти розрахунку ефективності банківської діяльності: аналіз факторів витрат і продажів банківських продуктів, удосконалення розроблених методів оцінки.

Проведені дослідження ефективності банківської діяльності ґрунтуються на методі оцінювання економічної ефективності для самостійних господарюючих одиниць (*decision-making unit*). Апріорі ефективним вважається той банк, який отримує максимально можливий обсяг продажу продуктів при фіксованих ресурсах (*output-oriented model*), або той, що використовує мінімально можливий обсяг ресурсів (витрат) для отримання фіксованого обсягу продажу (*input-oriented model*). Ф. Форсунд увів функцію продуктивності, яка демонструє максимальний результат виробництва, що можна отримати з різних векторів витрат. Дана функція показує мінімальні витрати на виробництво при певному рівні цін, що дає нам можливість побачити, наскільки ефективно організації використовують ресурси.

Якщо виходити із загального розуміння сутності ефективності банківської діяльності, вона характеризує розвинені системи, процеси, явища. Аналіз наукових підходів щодо визначення поняття ефективності діяльності не лише банку, а взагалі як економічної категорії, дозволило виявити його багатоаспектність і з'ясувати, що ефективність у сучасних умовах вже не зводиться лише до тих економічних параметрів, які відображають співвідношення обсягу випуску та відповідних витрат. Величезну роль починають відігравати взаємовідносини банку із зовнішнім середовищем (наприклад, адаптивність, конкурентоспроможність). Іншими словами, можна стверджувати, що ефективність банку в сучасних умовах — це не лише «максимум результату — мінімум витрат», але й ефективність функціонування та розвитку банку як єдиної системи.

Переконані в доцільності трактування ефективності банківської діяльності з двох основних позицій:

— ефективність як співвідношення витрат ресурсів і результатів, отриманих від їх використання;

— ефективність як соціально-економічна категорія, яка визначає вплив способів організації діяльності банку на рівень досягнутих ним результатів.

Під ефективністю банку розуміється не лише результати його діяльності, а й ефективну систему управління, яка побудована на формуванні науково обґрунтованої стратегії діяльності банку та контролі за процесом її реалізації за допомогою певних інструментів. Іншими словами, термін «ефективність банку» вже містить у собі поняття ефективності банківської діяльності.

Процес оцінки ефективності методично взаємопов'язаний з вибором індикаторів оцінки. За результатами теоретичного аналізу існуючих підходів до ефективності банків виділимо такі методичні підходи до її оцінки (рис. 1).

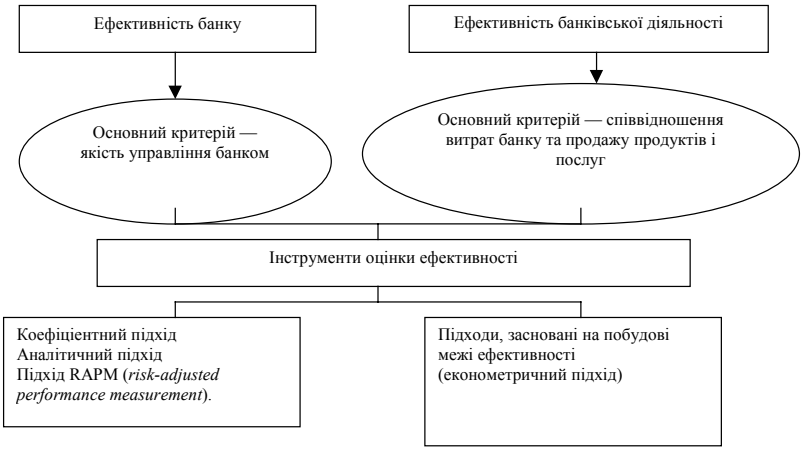


Рис. 1. Методичні підходи до оцінки ефективності банку та банківської діяльності

Традиційним вважається такий підхід до оцінки ефективності банківської діяльності, за яким діяльність банку оцінюється з позицій очікуваної економічної вигоди. Отже, індикатором є дохід, прибуток або аналогічний за змістом абсолютний чи відносний

показник. У такому випадку одним з найрозповсюдженіших інструментів оцінки є метод коефіцієнтів, при використанні якого ефективність банківської діяльності можна представити відносною чисельно-розрахунковою величиною. Найпоширенішими відносними показниками ефективності діяльності банку залишаються рентабельність активів (*ROA*), рентабельність капіталу (*ROE*), рентабельність інвестицій (*ROI*), рентабельність витрат, чиста процентна маржа, чистий спред.

Аналітичний інструментарій ґрунтується на використанні аналітичних моделей, які дозволяють оцінити ефективність банку. Це, зокрема, модель М. Гордона та модель В. Шарпа, при використанні яких ефективність банківської діяльності оцінюється через ставку доходності акцій банку, та модель Дюпона або декомпозиційний аналіз прибутковості власного капіталу, заснований на даних фінансової звітності банку.

Зважаючи на високий рівень ризикованості банківського бізнесу, науковці більшості розвинених країн працюють над удосконаленням інструментарію і пошуком нових підходів до вирішення проблеми ефективності банківської діяльності на основі питання «прибутковість — ризик». Відомим є підхід RAPM (*risk-adjusted performance measurement*). Методологія RAROC (*risk-adjusted return on capital*) у межах підходу RAPM стала однією з найпоширеніших моделей оцінки фінансового ризику та потреби банку в капіталі.

Специфіка банківської діяльності полягає в трансформації позикових капіталів (у вигляді витрат банку) в інвестиції (у вигляді випуску банківських продуктів і послуг). На нашу думку, такі аспекти діяльності банку, як продуктивність і віддача фінансових ресурсів (показники, визначені за співвідношенням доходів і витрат) характеризують ефективність саме банківської діяльності. Іншими словами, ефективність банків визначається співвідношенням витрат ресурсів і результатів, отриманих від їх використання.

Ефективність банківської діяльності розраховується, виходячи із близькості значень показників окремого банку (наприклад, обсягу наданих послуг, витрат тощо) до потенційної або фактичної межі ефективності.

Основоположними моментами визначення межі ефективності є:

— достовірність звітності;

— застосування економетричного підходу для оцінки, заснованого на вирішенні задач лінійного програмування;

— використання репрезентативних вибірок провідних банків країни, які постійно публікують свої фінансові звіти;

— моделі оцінки ефективності засновані на представленні банку в якості суб'єкта, який має вхідні (ресурси) та вихідні (продаж) параметри, а також функцію, яка їх пов'язує. При використанні такого підходу важливою є проблема класифікації факторів на вхідні та вихідні, яка вирішується визначенням основних цілей діяльності банку. Найрозповсюдженішими є два підходи до визначення вхідних і вихідних параметрів — посередницький і виробничий.

У межах виробничого підходу (*production approach*) банки розглядаються як постачальники послуг як для позичальників, так і для вкладників. Вхідні параметри включають набір класичних факторів виробництва: праця (витрати на персонал), матеріальний капітал (операційні витрати) та фінансовий капітал (процентні витрати). Вихідними параметрами виступають обсяг депозитів і кредитів.

Натомість, посередницький підхід (*intermediation approach*) розглядає банки як проміжну ланку між вкладниками та позичальниками на фінансовому ринку. В даному випадку обсяг депозитів приймається як вхідний параметр, а обсяг наданих кредитів — як вихідний.

У межах економетричного підходу паралельно розвиваються два методи, представлені на рис. 2: параметричні і непараметричні. Як визначається в літературі, методи мають рівноправний характер.

Рис. 2. Методи оцінки ефективності банку за економетричним підходом

Непараметричні методи оцінки ефективності банківської діяльності передбачають проведення оцінки виробничої функції,

якої в реальності не існує. Межа ефективності — це довільна ламана крива, побудована за допомогою математичного лінійного програмування. Методи засновані на розрахунку координат місцезнаходження банків, які мають найбільшу ефективність і вони ж визначають вершини ламаної кривої. Параметричний метод передбачає використання вже відомої межі ефективності, побудованої за допомогою лінійного програмування, і оцінку ефективності, а не її чіткий розрахунок.

Висновки і пропозиції. У процесі дослідження визначено ефективність банківської діяльності з двох основних позицій:

I — ефективність як співвідношення витрат ресурсів і результатів, отриманих від їх використання;

II — ефективність як соціально-економічна категорія, яка визначає вплив способів організації діяльності банку на рівень досягнутих ним результатів. Оцінка економічної ефективності банківської діяльності повинна базуватися на чотирьох основних напрямках:

- фінансові показники — рентабельність активів, рентабельність власного капіталу, показники прибутку;
- показники внутрішніх бізнес-процесів — ефективність побудови організаційної структури банку, ефективність роботи філій, представництв і структурних підрозділів банку;
- показники клієнтської складової — кількість клієнтів, частка на ринку, середній обсяг послуг, наданих одному клієнту, коефіцієнт розширення клієнтської бази;
- показники привабливості банку — позитивний імідж на ринку та сила бренду банку.

Проведене дослідження дало можливість визначити ефективність діяльності банку не лише як результати його діяльності, а й як ефективну систему управління, яка побудована на формуванні науково обґрунтованої стратегії діяльності банку та контролі за процесом її реалізації за допомогою певних інструментів. Іншими словами, термін «ефективність банку» вже містить у собі поняття ефективності банківської діяльності. Використання всієї наведеної інформації, що походить із зовнішніх і внутрішніх джерел, дозволяє створити цілеспрямовану систему інформаційного забезпечення оцінки ефективності діяльності банку, орієнтовану як на прийняття стратегічних рішень, так і на ефективне поточне управління банком.

Література

1. Економічна енциклопедія: У 3-х т. Т. 2 / Редкол.: С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. — К.: Видавничий центр «Академія», 2000. — 864 с.

2. *Райзберг Б. А., Лозовский Л., Стародубцева Е. Б.* Современный экономический словарь: Наукове видання. — М.: Инфра-М, 1996. — 496 с.

3. Большой экономический словарь / Под ред. А. Н. Азрилияна. — 6-е изд., доп. — М.: Институт новой экономики, 2004. — 1376 с.

4. *Носова С. С., Талахидзе А. А*. Экономика: Энциклопедический словарь. — М.: Гелиос АРВ, 2003. — 512 с.

5. Енциклопедія Бізнесмена, Економіста, Менеджера / за ред. Романа Дяківа. — К.: Міжнародна Економічна Фундація, 2002. — 703 с.

6. Словарь по экономике Collins / Пер. с англ. под ред. П.А. Ватника. — СПб.: Экономическая школа, 2004. — 752 с.

7. *Jemric I., Vujcic B*. (2002) Efficiency of Banks in Croatia: a DEA Approach, Working Papers, Croatian National Bank, W-7, February.

8. *Grigorian D., Manole V*. (2002) Determinants of Commercial Banks in Transition: An Application of Data Envelope Analysis, World Bank Policy Research Working Paper No. 2850, June.

Статтю подано до редакції 20.04.12 р.

УДК 303.72:336.711

М. С. Амбарчян, аспірант
кафедри обліку в кредитних і бюджетних
установах та економічного аналізу,
ДВНЗ «Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана»

ВИКОРИСТАННЯ МЕТОДІВ ПОРІВНЯЛЬНОЇ КОМПЛЕКСНОЇ ОЦІНКИ ДЛЯ ВИЗНАЧЕННЯ РІВНЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ БАНКУ

АНОТАЦІЯ. У статті подано основні методи порівняльної комплексної оцінки фінансового стану банків, на основі яких розраховано рівень інвестиційної привабливості низки банків. Автором визначено практичне значення даних розрахунків для прийняття рішень потенційними інвесторами.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: інвестиційна привабливість, методи порівняльної комплексної оцінки,

© М. С. Амбарчян, 2012

АНОТАЦИЯ. В статье представлены основные методы сравнительной комплексной оценки финансового состояния банков, на основе которых рассчитан уровень инвестиционной привлекательности ряда банков. Автором определенно практическое значение данных расчетов для принятия решений потенциальными инвесторами.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: инвестиционная привлекательность, методы сравнительной комплексной оценки, коеффициенты финансового состояния, кластерный метод.

ANNOTATION. The basic methods of comparative complex estimation of financial position of banks are given in the article. On the basis of the estimation the level of investment attractiveness of a few banks is calculated. The author defined the practical importance of these calculations during a process of making decisions by potential investors.

KEY WORDS: investment attractiveness, methods of comparative complex estimation, indexes of financial position, clustering.

Постановка проблеми. У банківській сфері України в останнє п'ятиріччя спостерігається тенденція до укрупнення банківських груп. Унаслідок цього виникає потреба оцінки рівня інвестиційної привабливості банків для прийняття потенційними інвесторами рішень щодо придбання пакету акцій певного банку. Саме методи порівняльної комплексної оцінки дозволяють сформувати рейтинг банків, на основі якого інвестори можуть приймати рішення щодо найоптимальнішого варіанту інвестування.

Аналіз останніх джерел. Суть методів порівняльної комплексної оцінки господарської діяльності підприємств описані в монографіях і статтях українських і закордонних учених, серед яких Г. І. Купалова, М. І. Лагун, С. О. Іщук, Т. М. Бойчак, О. С. Чигиринська, Т. М. Власик, Г. І. Андрєєва, М. І. Баканов, А. Д. Шеремет. Ученими були розроблені теоретичні основи розрахунків за цими методами, виявлені недоліки і переваги кожного з них. Оскільки в процесі прийняття інвестиційних рішень важливим є використання найдостовірніших методів аналізу, завданням цієї статті є практична перевірка можливості використання методів порівняльної комплексної оцінки для формування рейтингу інвестиційної привабливості банків на основі їхніх показників фінансового стану.

Виклад основного матеріалу дослідження. Методи порівняльного комплексного аналізу — це методи економіко-математичного моделювання, що застосовуються для приведення різнопланових показників в єдину стандартну форму. В економічному аналізі використовується дві групи методів комплексної оцінки: детерміновані та стохастичні. До детермінованих методів належать такі: метод суми місць, метод суми балів, метод коефіцієнтів, метод геометричної середньої, метод відстаней, таксономічний метод. До стохастичних методів належать методи: дисперсійного аналізу, кореляційного аналізу, регресійного аналізу, кластерний [1, с. 428].

На основі деяких із зазначених методів можна здійснити розрахунок рівня інвестиційної привабливості банків. Для здійснення обчислень були використані дані 10 банків, які не мають у структурі активів іноземних інвестицій, тому потенційно можуть стати об'єктами інвестування (табл. 1) [2]. Специфіка методів порівняльної комплексної оцінки передбачає використання однонаправлених показників при розрахунках (наприклад, неможливо одночасно використовувати показник рівня витратності, зростання якого призводить до зниження фінансового результату, і показник рівня чистої процентної маржі, зростання якого призводить до збільшення фінансового результату). При здійсненні аналізу рівня інвестиційної привабливості банку доцільно використовувати весь спектр показників фінансового стану, але для більшої наочності обчислень були обрані три показники [3]:

1) коефіцієнт надійності (група показників фінансової стійкості):

$$К_{Н} = \frac{\text{Капітал}}{\text{Залучені кошти}};$$

2) коефіцієнт миттєвої ліквідності (група показників ліквідності):

$$К_{МЛ} = \frac{\text{Кор. рах.} + \text{Каса}}{\text{Депозити}};$$

3) чиста процентна маржа (група показників рентабельності):

$$ЧПМ = \frac{\%\text{доходи} - \%\text{витрати}}{\text{Активи}}.$$

Таблиця 1

ДАНІ, НЕОБХІДНІ ДЛЯ РОЗРАХУНКУ ПОКАЗНИКІВ ФІНАНСОВОГО СТАНУ

Назва банку	Значення статті, млн грн							
	Капітал	Залучені кошти	Кор. рахунок	Каса	Депозити	% доходи	% витрати	Активи
1	*2*	*3*	*4*	*5*	*6*	*7*	*8*	*9*
Діамант	268,1	1824,5	49,6	101,2	1519,7	277,9	180,9	2131,6
Київська Русь	283,0	4317,3	102,4	155,4	3 503,3	556,3	501,9	4939,6
Кредит Дніпро	101,1	901,3	56,8	158,3	663,4	82,5	67,3	1086,9
Львів	118,8	526,0	35,2	17,7	512,0	85,4	68,2	745,7
Мегабанк	636,7	2353,3	43,6	82,5	1806,5	362,2	270,0	3509,1
Оксі банк	90,6	176,5	20,3	11,6	148,4	37,6	15,6	268,0
Ощадбанк	16 626,3	40 280,0	2867,5	2588,2	24 420,6	7680,1	3513,4	59 019,1
Полтава-банк	212,0	831,2	103,6	32,4	781,2	146,1	113,0	1079,3
Фінансова ініціатива	1906,6	4568,4	417,1	199,2	855,1	847,4	453,3	6501,9
Фортуна-банк	345,6	1202,0	12,7	34,3	728,4	204,3	114,0	1592,1

Метод суми місць (табл. 2). Для отримання результату необхідно розрахувати суму добутків кожного з показників фінансового стану і відповідного йому коефіцієнта значущості показника. Коефіцієнт значущості для кожного показника визначається на основі експертної оцінки. Відповідно, чим більшим буде значення цієї суми, тим вищою буде позиція банку в рейтингу інвестиційної привабливості [3, с. 389].

Таблиця 2

РОЗРАХУНОК РІВНЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ЗА МЕТОДОМ СУМИ МІСЦЬ

Назва банку	Показники, %			Сума показників	Місце
	коефіцієнт надійності	коефіцієнт миттєвої ліквідності	чиста процентна маржа		
1	*2*	*3*	*4*	*5 = 2 * 0,1 + 3 * 0,6 + 4 * 0,3*	*6*
Коефіцієнт значущості показника	*0,1*	*0,6*	*0,3*		
Діамант	14,70	9,93	4,55	8,79	7
Київська Русь	6,55	7,36	1,10	5,40	10
Кредит Дніпро	11,21	32,41	1,41	20,99	2
Львів	22,58	10,34	2,31	9,16	6
Мегабанк	27,06	6,98	2,63	7,68	9
Оксі банк	51,37	21,54	8,19	20,52	3
Ощадбанк	41,28	22,34	7,06	19,65	4
Полтава-банк	25,51	17,40	3,07	13,91	5
Фінансова ініціатива	41,74	72,07	6,06	49,23	1
Фортуна-банк	28,75	6,45	5,67	8,45	8

Метод суми балів (табл. 3). Для отримання результату спочатку визначається місце кожного значення в межах значень одного показника, потім сумується значення місць показників для кожного банку. Чим вищою виявиться сума місць, тим нижчим буде місце банку в рейтингу. Недоліком цього методу є можливе співпадіння позицій у рейтингу у випадку отримання однакової суми місць кількома банками [4].

Метод середньої геометричної (табл. 4). На першому етапі розраховується середнє геометричне значення для кожного з показників:

$$\text{Сер.геометр.} = \sqrt[10]{\prod_{1}^{10} P_{ij}} \ ,$$

де P_{ij} — значення показника.

На другому етапі визначається абсолютне відхилення значень показника від середнього геометричного значення. На третьому етапі розраховується сума відхилень. Чим більшим є значення суми відхилень, тим вищим є місце банку в рейтингу [5].

Таблиця 3

РОЗРАХУНОК РІВНЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ЗА МЕТОДОМ СУМИ БАЛІВ

Назва банку	Коефіцієнт надійності, %	Місце	Коефіцієнт миттєвої ліквідності, %	Місце	Чиста процентна маржа, %	Місце	Сума місць	Підсумкове місце
1	*2*	*3*	*4*	*5*	*6*	*7*	*8 = 3 + 5 + 7*	*9*
Діамант	14,70	8	9,93	7	4,55	5	20	6/7
Київська Русь	6,55	10	7,36	8	1,10	10	28	10
Кредит Дніпро	11,21	9	32,41	2	1,41	9	20	6/7
Львів	22,58	7	10,34	6	2,31	8	21	8/9
Мегабанк	27,06	5	6,98	9	2,63	7	21	8/9
Оксі банк	51,37	1	21,54	4	8,19	1	6	1/2
Ощадбанк	41,28	3	22,34	3	7,06	2	8	3
Полтава-банк	25,51	6	17,40	5	3,07	6	17	4
Фінансова ініціатива	41,74	2	72,07	1	6,06	3	6	1/2
Фортуна-банк	28,75	4	6,45	10	5,67	4	18	5

Таблиця 4

РОЗРАХУНОК РІВНЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ЗА МЕТОДОМ СЕРЕДНЬОЇ ГЕОМЕТРИЧНОЇ

Назва банку	Коефіцієнт надійності, %	Абсолютне відхилення	Коефіцієнт миттєвої ліквідності, %	Абсолютне відхилення	Чиста процентна маржа, %	Абсолютне відхилення	Сума відхилень	Місце
1	*2*	*3*	*4*	*5*	*6*	*7*	*8 = 3 + 5 + 7*	*9*
Середнє значення	*23,08*		*15,22*		*3,48*			
Діамант	14,70	–8,38	9,93	–5,29	4,55	1,07	–12,60	9
Київська Русь	6,55	–16,52	7,36	–7,86	1,10	–2,38	–26,76	10
Кредит Дніпро	11,21	–11,86	32,41	17,19	1,41	–2,07	3,26	5
Львів	22,58	–0,50	10,34	–4,87	2,31	–1,17	–6,54	8
Мегабанк	27,06	3,98	6,98	–8,24	2,63	–0,86	–5,12	7
Оксі банк	51,37	28,29	21,54	6,33	8,19	4,71	39,33	2
Ощадбанк	41,28	18,20	22,34	7,13	7,06	3,58	28,91	3
Полтава-банк	25,51	2,43	17,40	2,19	3,07	–0,41	4,21	4
Фінансова ініціатива	41,74	18,66	72,07	56,85	6,06	2,58	78,09	1
Фортуна-банк	28,75	5,68	6,45	–8,77	5,67	2,19	-0,90	6

Метод відстаней (табл. 4). На першому етапі розрахунків обирається банк, показники фінансового стану якого визнаються за еталонні (ним може бути банк, який стане материнським по відношенню до банку, у який будуть здійснені інвестиції). На другому етапі визначається частка кожного із значень показника від еталонного значення показника. На третьому етапі здійснюється розрахунок загального показника банку на основі формули евклідової відстані:

$$EB = \sqrt{\sum_{1}^{3}(1 - x_{ij})^2} \ ,$$

де x_{ij} — значення частки показника від еталонного значення.

Чим більшим є значення показника евклідової відстані, тим нижчим є місце банку в рейтингу [3, с. 392].

Таблиця 5

РОЗРАХУНОК РІВНЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ЗА МЕТОДОМ ВІДСТАНЕЙ

Назва банку	Коефіцієнт надійності, %	Частка від еталонного значення	Коефіцієнт миттєвої ліквідності, %	Частка від еталонного значення	Чиста процентна маржа, %	Частка від еталонного значення	Оцінка за формулою евклідової відстані	Місце
1	*2*	*3*	*4*	*5*	*6*	*7*	*8*	*9*
Еталонне значення	*60,00*		*85,00*		*15,00*			
Діамант	14,70	0,24	9,93	0,12	4,55	0,30	1,355	7
Київська Русь	6,55	0,11	7,36	0,09	1,10	0,07	1,577	10
Кредит Дніпро	11,21	0,19	32,41	0,38	1,41	0,09	1,366	8
Львів	22,58	0,38	10,34	0,12	2,31	0,15	1,370	9
Мегабанк	27,06	0,45	6,98	0,08	2,63	0,18	1,351	6
Оксі банк	51,37	0,86	21,54	0,25	8,19	0,55	0,886	2
Ощадбанк	41,28	0,69	22,34	0,26	7,06	0,47	0,960	3
Полтава-банк	25,51	0,43	17,40	0,20	3,07	0,20	1,263	5
Фінансова ініціатива	41,74	0,70	72,07	0,85	6,06	0,40	0,686	1
Фортуна-банк	28,75	0,48	6,45	0,08	5,67	0,38	1,230	4

Підсумувавши результати визначення рейтингу банків за чотирма детермінованими методами, визначимо кінцевий рейтинг кожного з банків (табл. 6). Як видно з таблиці, найбільші відмінності в отриманих місцях у рейтингу, залежно від застосованого методу оцінки мають банки Кредит Дніпро, Мегабанк, Фортуна-банк. Беззаперечні результати мають 2 банки: перше місце належить банку Фінансова ініціатива, десяте місце — банку Київська Русь.

Стохастичні методи комплексної оцінки господарської діяльності дозволяють виявити ступінь взаємодії ряду об’єктів або показників. Для оцінки рівня взаємодії зазначеної групи банків буде

використано кластерний метод, який полягає у поділі заданої вибірки об'єктів на групи (кластери) таким чином, що об'єкти, які входять до одного кластеру, є близькими між собою за певними ознаками.

Таблиця 6

ПІДСУМКОВІ МІСЦЯ БАНКІВ У РЕЙТИНГУ

Назва банку	Місце за кожною з методик				Сума місць	Підсумкове місце
	метод суми	метод суми балів	метод середньої геометричної	метод відстаней		
1	*2*	*3*	*4*	*5*	*6*	*7*
Діамант	7	6/7	9	7	29,5	7
Київська Русь	10	10	10	10	40	10
Кредит Дніпро	2	6/7	5	8	21,5	5
Львів	6	8/9	8	9	31,5	9
Мегабанк	9	8/9	7	6	30,5	8
Оксі банк	3	1/2	2	2	8,5	2
Ощадбанк	4	3	3	3	13	3
Полтава-банк	5	4	4	5	18	4
Фінансова ініціатива	1	1/2	1	1	4,5	1
Фортуна-банк	8	5	6	4	23	6

На першому етапі розрахунків визначається максимальне значення кожного з коефіцієнтів у групі і обчислюється частка кожного із значень коефіцієнта від максимального значення (табл. 7).

На другому етапі розрахунків обчислюється умовна відстань між об'єктами групи, яка відображує ступінь однорідності банків за групою з трьох ознак. Для цього застосуємо один з варіантів вимірювання відстаней — формулу Манхеттенської відстані (табл. 8):

$$\text{Відстань} = \sum_{1}^{3} \left| x_{ij} - y_{ij} \right|,$$

де x_{ij}, y_{ij} — значення часток від максимального значення показника для двох банків, між якими необхідно виміряти відстань [6, с. 493].

Таблиця 7

ЧАСТКИ КОЕФІЦІЄНТІВ ВІД МАКСИМАЛЬНОГО ЗНАЧЕННЯ

Назва банку	Коефіцієнт надійності, %	Частка від максимального значення	Коефіцієнт миттєвої ліквідності, %	Частка від максимального значення	Чиста процентна маржа, %	Частка від максимального значення
1	*2*	*3*	*4*	*5*	*6*	*7*
Максимальне значення	*51,37*		*72,07*		*8,19*	
Діамант	14,70	0,29	9,93	0,14	4,55	0,56
Київська Русь	6,55	0,13	7,36	0,10	1,10	0,13
Кредит Дніпро	11,21	0,22	32,41	0,45	1,41	0,17
Львів	22,58	0,44	10,34	0,14	2,31	0,28
Мегабанк	27,06	0,53	6,98	0,10	2,63	0,32
Оксі банк	51,37	1,00	21,54	0,30	8,19	1,00
Ощадбанк	41,28	0,80	22,34	0,31	7,06	0,86
Полтава-банк	25,51	0,50	17,40	0,24	3,07	0,37
Фінансова ініціатива	41,74	0,81	72,07	1,00	6,06	0,74
Фортуна-банк	28,75	0,56	6,45	0,09	5,67	0,69

Наприклад, умовна відстань між банками Кредит Дніпро і Мегабанк становить: $|0,22 – 0,53| + |0,45 – 0,10| + |0,17 – 0,32| = 0,81$.

На третьому етапі розрахунків визначаються кластери банків. Для цього можна скористатися методом найменшої відстані, за яким для кожного банку визначається парний банк, умовна відстань до якого є найменшою. На основі табл. 8 визначимо зазначені пари: Діамант — Львів: 0,43; Київська Русь — Кредит Дніпро: 0,48; Львів — Мегабанк: 0,17; Оксі банк — Полтава-банк: 0,19; Ощадбанк — Оксі банк: 0,35; Фінансова ініціатива — Ощадбанк: 0,82; Фортуна-банк — Мегабанк: 0,41. Для визначення рейтингу кластерів необхідно підсумувати відстані пар у середині кожного кластеру. Чим більшою є сума відстаней, тим вищим є місце кластеру в рейтингу [7].

Для формування першого кластеру оберемо пару з найменшою відстанню (Львів — Мегабанк). Для кожного банку з ці-

єї пари відшукаємо нову пару (для банку Львів — це Діамант — Львів; для банку Мегабанк — це Фортуна-банк — Мегабанк). Для банків Діамант і Фортуна-банк нові пари відсутні. Отже, перший кластер включає такі банки: Львів, Мегабанк, Діамант, Фортуна-банк. Сума відстаней: 0,17 + 0,43 + 0,41 = 1,01. Основою наступного кластеру є пара Оксі банк — Полтава-банк. Для Полтава-банк нова пара відсутня, для Оксі банк — це Ощадбанк — Оксі банк. Для Ощадбанка нова пара — це Фінансова ініціатива — Ощадбанк. Отже, другий кластер включає: Оксі банк, Полтава-банк, Ощадбанк, Фінансова ініціатива. Сума відстаней: 0,19 + 0,35 + 0,82 = 1,36. Останній кластер включає банки Київська Русь і Кредит Дніпро. Сума відстаней: 0,48.

Таблиця 8

ВІДСТАНЬ МІЖ ОБ'ЄКТАМИ ГРУПИ

Назва банку	Діамант	Київська Русь	Кредит Дніпро	Львів	Мегабанк	Оксі банк	Ощадбанк	Полтава-банк	Фінансова ініціатива	Фортуна-банк
Діамант	0,00	0,62	0,76	0,43	0,52	1,32	1,00	0,49	1,57	0,46
Київська Русь	0,62	0,00	0,48	0,50	0,58	1,93	1,61	0,75	2,19	1,00
Кредит Дніпро	0,76	0,48	0,00	0,64	0,81	1,76	1,42	0,69	1,71	1,22
Львів	0,43	0,50	0,64	0,00	0,17	1,43	1,11	0,25	1,69	0,58
Мегабанк	0,52	0,58	0,81	0,17	0,00	1,35	1,03	0,23	1,61	0,41
Оксі банк	1,32	1,93	1,76	1,43	1,35	0,00	0,35	0,19	1,15	0,96
Ощадбанк	1,00	1,61	1,42	1,11	1,03	0,35	0,00	0,86	0,82	0,63
Полтава-банк	0,49	0,75	0,69	0,25	0,23	0,19	0,86	0,00	1,44	0,53
Фінансова ініціатива	1,57	2,19	1,71	1,69	1,61	1,15	0,82	1,44	0,00	1,21
Фортуна-банк	0,46	1,00	1,22	0,58	0,41	0,96	0,63	0,53	1,21	0,00

Отже, рейтинг банків за рівнем фінансового стану можна подати таким чином (банки всередині кластеру розміщені в довіль-

ному порядку): І кластер: Оксі банк, Полтава-банк, Ощадбанк, Фінансова ініціатива; ІІ кластер: Львів, Мегабанк, Діамант, Фортуна-банк; ІІІ кластер: Київська Русь, Кредит Дніпро.

Висновки з проведеного дослідження. Методи порівняльної комплексної оцінки господарської діяльності дозволяють побудувати рейтинг інвестиційної привабливості банків на основі групи різнопланових показників. Проте, зазначені методи мають низку особливостей застосування: всі показники з групи показників, обраної як основа для розрахунків, мають бути однонаправленими (сприяти або зростанню фінансового результату, або скороченню); метод суми передбачає попередню оцінку значущості показників в групі експертом; при використанні методу суми балів можливе отримання однакового місця для кількох банків; метод відстаней потребує попереднього визначення банку, чиї показники є найкращими в галузі. Порівняння результатів детермінованих методів дає можливість виявити, що найближчим до підсумкового рейтингу банків за всіма методами є рейтинг, отриманий методом суми балів. Кластерний метод дозволяє сформувати рейтинг груп банків за певними ознаками, який може бути використаний на рівні з групуванням банків за методикою НБУ. Методи порівняльної комплексної оцінки можуть бути застосовані для визначення ефективності діяльності дочірніх та асоційованих банків всередині банківської групи. В такому випадку як еталонний може бути обраний материнський банк.

Література

1. *Купалова Г. І.* Теорія економічного аналізу : навч. посібн. / Г. І. Купалова. — К. : Знання, 2008. — 639 с.

2. Основні показники діяльності банків України на 1 лютого 2011 р. [Текст] // Вісник НБУ. — 2011. — № 3 (181). — С. 11—12.

3. *Долінський Л. Б.* Оцінка надійності підприємств [Текст] / Л. Б. Долінський, Д. П. Сащук // Фінанси України. — 2008. — № 1. — С. 108—117.

4. *Шеремет А. Д.* Комплексный анализ хозяйственной деятельности: Учебник / А. Д. Шеремет. — М.: ИНФРА-М, 2006. — 415 с.

5. *Русак Н. А.* Финансовый анализ субъекта хозяйствования: Справоч. пособие / [Електронний ресурс] / Н. А. Русак. — Режим доступу: edu.dvgups.ru/METDOC/EKMEN/METOD/PRAKTIKUM/TUMALI/2.htm

6. *Толпегина О. А.* Экономический анализ: учебный курс / [Електронний ресурс] . — Режим доступу: www.e-college.ru/xbook137/index.html.

7. *Савицкая Г. В.* Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник / Г. В. Савицкая. — М.: ИНФРА-М, 2007. — 512 с.

8. *Мушкало І. М.* Сучасні методи аналізу конкурентноспроможності підприємств / [Електронний ресурс] / І. М. Мушкало // Наукові праці НУХТ. — 2011. — № 39. — Режим доступу: www.nuft.kiev.ua/upload/file/Nauka/Naukovi_vidannya/NP-34.pdf.

Статтю подано до редакції 21.03.12 р.

УДК 336.531.1:61

Н. В. Просяник, аспірантка
кафедри макроекономіки та державного управління,
ДВНЗ «Київський національний
економічний університет імені Вадима Гетьмана»

УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ВИДАТКАМИ НА ОХОРОНУ ЗДОРОВ'Я В МІСТІ КИЄВІ

Досліджено ефективність використання коштів, спрямованих на забезпечення функціонування та розвиток галузі охорони здоров'я в місті Києві. Автором розроблено пропозиції щодо якісних змін в управлінні фінансовими ресурсами у медичній галузі та визначено фактори, що негативно впливають на їх використання.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: місто, міське господарство, видатки, охорона здоров'я, фінансування медицини.

В статье исследовано эффективность использования средств, направленных на обеспечение функционирования и развитие отрасли здравоохранения в городе Киеве. Автором разработаны предложения относительно качественных изменений в управлении финансовыми ресурсами в медицинской отрасли и определенно факторы, негативно влияющие на их использование.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: город, городское хозяйство, расходы, охрана здоровья, финансирование медицины.

This article explores the effectiveness of funds allocated for the operation and development of health care in Kiev. The author has developed proposals for qualitative changes in the management of financial resources in the medical sphere and the factors that negatively influence on their use.

KEY WORDS: city, urban economy, expenditures, health care, health care financing.

© Н. В. Просяник, 2012

Постановка проблеми. Галузь охорони здоров'я та її стан має надзвичайно важливе значення в житті кожного мешканця столиці. На сьогоднішній день галузь потребує постійної уваги з боку міських органів влади, адже, незважаючи на впровадження цілого ряду заходів і певного збільшення їх фінансування на всіх стадіях процесу надання медичної допомоги населенню столиці, існують проблеми, які потребують невідкладного вирішення. Найголовніша з них — це низька якість надання медичних послуг, з якої випливає ряд інших проблем, таких як низький рівень матеріальних стимулів праці в галузі медицини, незабезпечення своєчасного оновлення матеріально-технічної бази медичних закладів тощо. У жодному населеному пункті міське господарство не може ефективно функціонувати, якщо його медична галузь має низький рівень фінансового забезпечення, а отримані кошти використовуються нераціонально. Саме тому головним недоліком сучасної столичної системи охорони здоров'я є неефективне використання коштів, що надходять для покращення її становища.

Аналіз останніх джерел чи публікацій. Проблемам функціонування системи закладів охорони здоров'я присвячені роботи багатьох вітчизняних і зарубіжних науковців. Їх досліджували П. Готтрет, С. Мамедова, Д. Бікулов, О. Виноградов, В. Горачук, І. Заюков, П. Левін, О. Мельник-Бантон, В. Пашков, О. Приходько та ін. Проте, незважаючи на велику кількість наукових праць у даній галузі, на сьогоднішній день м. Київ потребує оновленого підходу щодо управління видатками міського господарства на охорону здоров'я, як місто зі статусом столиці, де отримує медичну допомогу найбільша кількість населення по країні.

Мета статті — дати оцінку ефективності використання коштів, спрямованих на забезпечення функціонування та розвиток галузі охорони здоров'я в м. Києві, визначити фактори, які негативно впливають на виконання заходів з метою її покращення та розробити пропозиції щодо якісних змін в управлінні коштами в медичній галузі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Міське господарство — це комплекс всіх установ та організацій, що забезпечують життєдіяльність населення певного населеного пункту. Сюди відносяться: транспортне та дорожнє господарство, промислові підприємства, житлово-комунальне господарство,

соціально-культурні заклади (освітні, культурні, охорони здоров'я та фізкультури), державні і місцеві установи управління, правоохоронні інститути тощо. Така розгалуженість комплексу свідчить про складний механізм його регулювання та необхідність чіткої систематизації з метою ефективного функціонування. Однією з головних умов такого регулювання міським господарством є результативне управління його витратами (сукупністю всіх витрат установ та організацій, що входять до складу конкретного господарства). Найпроблемнішим напрямком використання бюджетних ресурсів в Україні є фінансування видатків установ соціальної сфери, оскільки вони не приносять прибутку. До таких установ відносяться і заклади охорони здоров'я.

Збереження і зміцнення здоров'я населення — найважливіше соціальне завдання держави, яке може бути вирішене лише у разі об'єднання зусиль держави, медичних закладів і реальної зацікавленості кожного громадянина у збереженні власного здоров'я. Державна політика в галузі медицини здійснюється згідно із загальнодержавними програмами у сфері охорони здоров'я, що затверджуються на державному рівні. В межах таких програм виконуються заходи, які охоплюють усі напрямки охорони здоров'я в Україні. Медична галузь міста Києва потребує особливого підходу щодо свого фінансового забезпечення, оскільки тут щорічно обстежується та лікується найбільша кількість населення по країні [6, с. 17].

Станом на 01.01.2011 року у м. Києві галузь охорони здоров'я була представлена 670 медичними закладами (рис. 1). З них 278 фінансуються за рахунок коштів державного та місцевого бюджетів, 276 являються закладами приватної форми власності, 116 — суб'єктами підприємницької діяльності [7]. Усі ці установи відносяться до суб'єктів міського господарювання, оскільки розташовані на території міста Києва та забезпечують надання медичних послуг населенню столиці. Слід відмітити, що з кожним роком кількість приватних медичних закладів зростає.

За даними ГУОЗ та МЗ в м. Києві протягом 2008—2011 років спостерігається тенденція росту обсягу видатків на сферу охорони здоров'я. А саме, у 2008 році він становив — 1 779 489,37 тис. грн, у 2009 році — 2 046 263,69 тис. грн, у 2010 році — 2 447 989,82 тис. грн, у 2011 році — близько 3 млн грн. Порівня-

ємо рівень виконання плану фінансування в розрізі окремих видатків за їх призначенням (табл. 1).

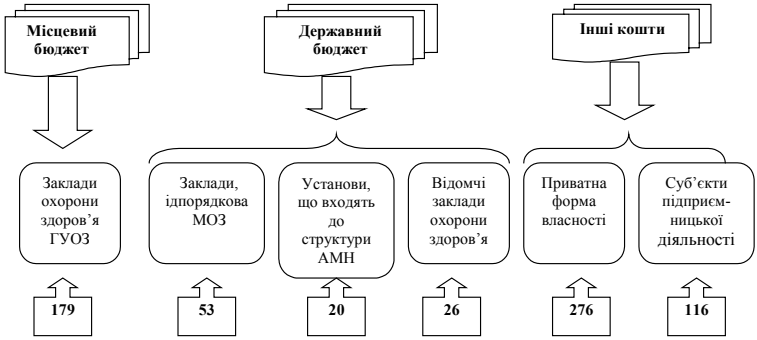


Рис. 1. Заклади охорони здоров'я м. Києва
(за даними офіційного сайту ГУОЗ і МЗ у м. Києві, www.health.kiev.ua)

Таблиця 1

АНАЛІЗ РІВНЯ ВИКОНАННЯ ПЛАНУ ФІНАНСУВАННЯ В РОЗРІЗІ ОКРЕМИХ ВИДАТКІВ ЗА ЇХ ПРИЗНАЧЕННЯМ

		2008	2009	2010
Заробітна плата та нарахування на заробітну плату	план	1 430 548,43	1 510 200,22	1 723 680,24
	факт	1 336 920,71	1 507 735,62	1 719 959,33
	%	*93,5*	*99,8*	*99,8*
Медикаменти та перев'язувальні матеріали	план	270 993,56	325 246,29	268 455,61
	факт	176 475,74	235 551,56	266 367,5
	%	*65,1*	*72,4*	*99,2*
Продукти харчування	план	76 665,74	87 593,83	70 777,28
	факт	54 975,56	47 715,27	69 830,57
	%	*71,7*	*54,5*	*98,7*
Оплата комунальних послуг та енергоносіїв	план	125 574,60	173 487,19	241 219,87
	факт	82 038,13	127 095,24	235 570,91
	%	*65,3*	*73,3*	*97,7*

Закінчення табл. 1

		2008	2009	2010
Придбання обладнання і предметів довгострокового користування	план	145 269,02	109 054,77	25 974,47
	факт	18 665,26	27 620,08	24 965,69
	%	*12,8*	*25,3*	*89,2*
Капітальний ремонт	план	65 138,77	16 949,54	6 756,89
	факт	23 733,4	3 328,75	4 434,29
	%	*36,4*	*19,6*	*65,6*
Капітальні трансферти підприємствам (установам, організаціям)	план	154 762,00	89 591,60	-
	факт	43 508,29	23 489,90	-
	%	*28,1*	*26,2*	-

Джерело: дані ГУОЗ у м. Києві, www.health.kiev.ua

Проведений автором аналіз фінансового забезпечення видатків засвідчив, що протягом 2008—2010 років найменший відсоток недовиконання планового показника відмічається по витратах на «заробітну плату», а найвищий — по видатках на «придбання обладнання і предметів довгострокового користування». Слід відмітити, що у 2008—2009 роках фактичні показники видатків на «медикаменти та перев'язувальні матеріали» та «продукти харчування» не досягали навіть 75 % рівня планових показників, що свідчить про недостатнє фінансування галузі, яке не може не відбитися на її стані та ефективності функціонування.

Що стосується приватної медицини в місті Києві, то з кожним роком мережа клінік такого типу розширюється. За оцінками експертів, на Київ припадає 40 % щорічного обсягу українського ринку приватної медицини. Фінансова ситуація таких закладів значно краща, ніж бюджетних, оскільки лікування в них коштує чималих коштів, а якість обслуговування значно краща, що приваблює заможних пацієнтів. Протягом останнього часу відносини держави та приватного сектору виходять на новий рівень, коли держава стає замовником медичних послуг приватних закладів з укладенням спеціального договору. Зміни в системі фінансування медичної галузі сприяють відмові від постатейного принципу нарахування коштів і переходу до виплат за фактом наданих послуг. Планується, що органи виконавчої влади будуть заключати

договори з медичними закладами (перш за все такими, які надають первинну медико-санітарну допомогу) про надання медичної допомоги прикріпленому до закладу населенню. Це дозволить збільшити кошти на лікування пацієнта та скоротити витрати на утримання закладу.

Незважаючи на збільшення обсягів фінансування медичної галузі по місту Києві, якість медичної допомоги знаходиться на критично низькому рівні, що говорить про необхідність реформування галузі для підвищення якості медичних послуг, що надаються населенню в столиці. Автор вбачає таке реформування шляхом удосконалення системи управління витратами всіх установ та організацій міського господарства на розвиток медичної галузі.

Перш за все, необхідно переглянути існуючу структуру мережі медичних закладів міста Києва. Сюди відносяться лікарні, поліклініки, амбулаторії, приватні клініки, міські центри, інститути, організації тощо. До кожного з них щодня звертається велика кількість пацієнтів з різними фінансовими можливостями. Так, згідно даних Головного управління охорони здоров'я та медичного забезпечення міста Києва, щорічно близько 4 тис. осіб без постійного міста проживання проходять курс стаціонарного лікування у столиці. Більше 40 % від усієї кількості госпіталізованих осіб без постійного місця проживання доставляються до Київської міської клінічної лікарні швидкої медичної допомоги. Зокрема, протягом 2010 року у КМКЛШМД проліковано більше 1500 осіб без постійного місця проживання, фактична середня вартість одного ліжко-дня становила 307,39 грн, середній термін лікування хворого — 6,6 дня. Таким чином, розрахунково, загальна сума коштів, використаних Київською міською клінічною лікарнею швидкої медичної допомоги на лікування цих хворих склала більше 3 млн грн.

Незважаючи на те, що усі особи без постійного місця проживання, які потрапили до лікувальних закладів м. Києва, після отримання медичної допомоги за відсутності показань щодо перебування у медичному закладі, мають направлятися до Центру соціальної адаптації для пристарілих, інвалідів та осіб, що не мають постійного місця проживання, нерідко такі пацієнти затримуються на стаціонарному лікуванні не на один термін. Загалом, протягом 2009—2010 років у лікувально-профілактичних закладах столиці медичну допомогу отримало близько 7,5 тисяч осіб

без постійного місця проживання, на лікування яких використано 16,7 млн грн. Таке витрачання коштів без належної на це підстави можна було б уникнути, створивши спеціальний будинок-інтернат для бездомних громадян з особливими потребами, а також за допомогою розширення існуючої в м. Києві мережі соціально-адаптаційних установ для осіб без постійного місця проживання, куди б їх приймали незалежно від віку, статі, наявності родичів. До того ж, це зняло б психологічну напругу у відділеннях, де зазначені особи отримують медичну допомогу поряд з іншими пацієнтами. Створення Центрів опіки осіб без постійного місця проживання (у тому числі і в частині надання їм медичної допомоги) дасть можливість щорічно збільшити вартість медичних послуг, що безпосередньо надаватимуться мешканцям столиці.

Ще однією з необхідних складових високоякісного лікування населення є забезпечення медичних установ кваліфікованим медичним персоналом. Проте, незважаючи на заходи, що застосовуються державою для поліпшення ситуації з кадровим забезпеченням у галузі охорони здоров'я, кадрова проблема набуває все гострішого значення. Низький рівень матеріальних стимулів праці в медичній сфері призводить до неукомплектованості кадрів і негативно впливає на рівень надання повноцінної та якісної медичної допомоги населенню столиці.

Основною причиною низького рівня укомплектованості медичного персоналу є погані умови оплати праці. Безперечним є факт, що головним стимулом залучення висококваліфікованих та досвідчених кадрів до діяльності в будь-якій галузі, є матеріальне заохочення, зокрема, високий рівень заробітної плати. В свою чергу, порівняльний аналіз середньомісячної заробітної плати працівників лікувально-профілактичних закладів, підпорядкованих ГУОЗ і МЗ у м. Києві, з середньостатистичною заробітною платою працюючого в місті свідчить про низькі умови оплати праці медиків. Отже, низький рівень матеріальних стимулів праці в галузі медичного забезпечення призводить до неукомплектованості кадрів і негативно впливає на рівень надання повноцінної та якісної медичної допомоги населенню столиці. Наприклад, у результаті неукомплектованості штатних посад лікарями на обслуговування однієї фізичної особи лікаря терапевта припадає 2 028 населення (при нормативі 1800), на одну фізичну особу сімейного лікаря — біля 2000 населення (при нормативі 1500), на

1 посаду дільничного лікаря педіатра — 857 дітей при нормативі 800.

Ситуація погіршується ще й тим, що близько 30 % кадрового складу лікарів — люди пенсійного віку. За умови збереження існуючої тенденції, через 5 років кількість пенсіонерів досягне 50 % рівня. До того ж, низький рівень заробітної плати негативно відбивається на подальшому пенсійному забезпеченні медичних працівників, що значно зменшує їх соціальну захищеність.

Таким чином, для виходу із системної кризи в оплаті праці необхідно кардинально змінити саму систему оплати праці в охороні здоров'я. На думку автора, заклади охорони здоров'я повинні бути переведені на фінансування згідно з показниками результативності лікувальної роботи, надання медичної допомоги та фінансування конкретних медичних послуг за чітко визначеними стандартами. Слід відмовитися від норм робочого навантаження та нормативного штатного розкладу, надати лікувально-профілактичним закладам можливість встановлення прямих договірних відносин з іншими закладами та підприємствами. Необхідно провести чітку диференціацію оплати праці медиків залежно від кількості, якості та складності лікування, запровадивши систему оцінки собівартості лікування, перейти на контрактну систему трудових відносин між медичним персоналом і закладами охорони здоров'я.

Якість медичних послуг у м. Києві ускладнює відсутність нормативів щодо обсягів гарантованого фінансового забезпечення в частині видатків на медикаменти та продукти харчування. На державному рівні визначено перелік і склад медичних послуг, що гарантовано населенню на безоплатній основі, водночас, нормативів фінансування охорони здоров'я на одного мешканця, як то передбачено Законом України «Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії», а ні на державному, а ні на місцевому рівні не розроблено. Зазначені нормативи фінансування мають встановлюватися під час прийняття Закону України про Державний бюджет України на відповідний рік за поданням Міністерства фінансів України та Міністерства охорони здоров'я України.

Видатки на потреби охорони здоров'я на місцевому рівні встановлюються, виходячи із можливостей місцевих бюджетів. При цьому, відсутність єдиних підходів до визначення об'єктивної потреби у коштах і фінансових нормативів з надання

медичної допомоги ставить у нерівні умови громадян. Відсутність, на міському рівні, гарантованого безоплатного рівня медичної допомоги, або єдиної системи нормативізації видатків на утримання хворих, призводить до виникнення диспропорцій рівня надання медичної допомоги та ставить у нерівні умови громадян, що перебувають у різних лікувально-профілактичних закладах м. Києва.

Виправити існуючу ситуацію в київських медичних закладах можна шляхом впровадження в практику формулярної системи забезпечення закладів охорони здоров'я лікарськими засобами і виробами медичного призначення відповідно до стандартів клінічної допомоги. Це дасть змогу удосконалити систему фінансування охорони здоров'я, яка передбачатиме пряму залежність розмірів фінансування медичних установ від обсягу і якості медичних послуг, які вони надають. Із запровадженням формулярів і формулярних довідників можна вирішити низку проблем:

- гарантувати хворим якісне лікування;
- визначити найбільш безпечні та ефективні лікарські засоби;
- забезпечити контроль правильності використання ліків;
- сприяти широкому розповсюдженню об'єктивної доказово-обґрунтованої медико-фармацевтичної інформації серед працівників охорони здоров'я.

Незабезпечення своєчасного оновлення матеріально-технічної бази медичних закладів також негативно впливає на якісний рівень медичних послуг, що надаються мешканцям столиці. Надання якісної медичної допомоги та проведення профілактичних заходів на 70 % залежить від діагностики та від якісного медичного обслуговування, яке в свою чергу неможливе без повноцінного забезпечення лікувально-профілактичних закладів необхідним медичним обладнанням. На сьогодні потреба у новітньому медичному обладнанні існує в кожному лікувально-профілактичному закладі столиці та майже 90 % закладів потребують коштів на оновлення чи ремонт приміщень. Коштів, що виділяються з міського та державного бюджету, а також отриманих як благодійна допомога від пацієнтів, не вистачає на покращення стану матеріально-технічної бази столичних лікарень. Разом з тим існують випадки невикористання наявного медичного обладнання через різні на те причини (недоукомплектованість, проблеми з обслуговуванням, відсутність навченого персоналу, непідготовленість приміщень, що відведені медичними закладами під роз-

міщення обладнання тощо), що свідчить про неефективне використання значної суми коштів.

Таким чином, з метою внесення якісних змін в управлінні витратами столичного господарства на галузь охорони здоров'я та медичного забезпечення автором пропонується:

—провести поглиблений аналіз використання наявних матеріальних і фінансових ресурсів з метою оптимізації структури витрат на охорону здоров'я, переглянути окремі видаткові статті щодо їх доцільності;

—внести зміни в систему оплати праці медичного персоналу в залежності від обсягів, якості виконаних робіт на основі розроблених критеріїв оцінки (динаміка основних показників здоров'я населення, якісні показники диспансеризації населення, якість моніторингу новонароджених і вагітних тощо).

—забезпечити створення та впровадження в практику формулярної системи забезпечення закладів охорони здоров'я міста Києва лікарськими засобами і виробами медичного призначення відповідно до стандартів клінічної допомоги.

Висновки з проведеного дослідження. Існуюча система управління видатками установ галузі охорони здоров'я в місті Києві не сприяє підвищенню рівня доступності медичного обслуговування. Створення, на базі існуючих медичних закладів столиці, установ, що будуть опікуватися особами без постійного місця проживання сприятиме підвищенню якості медичної допомоги. Забезпечення закладів охорони здоров'я кваліфікованими лікарськими медичними кадрами та створення для них гідних умов праці сприятиме підвищенню рівня надання повноцінної та якісної медичної допомоги населенню столиці. Впровадження нормативів щодо обсягів гарантованого фінансового забезпечення в частині видатків на медикаменти та продукти харчування, а також оновлення матеріально-технічної бази медичних закладів сприятиме підвищенню якісного рівня медичних послуг, що надаються мешканцям столиці.

Література

1. *Бікулов Д.Т.* Державна політика України щодо розвитку української медицини // Право та Державне Управління. — 2010. — № 1. — С. 98—101.

2. Закон України «Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії» від 05.10.2000 №2017-III.

3. *Левін П.Б.* Економіко-організаційні основи удосконалення. функціонування охорони здоров'я у XXI столітті.

4. *Мамедова С.* Основные системы финансирования здравоохранения / С. Мамедова // Финансы. — 2005. — № 4. — С. 68—70.

5. *Мельник-Бантон О.П.* Видатки на охорону здоров'я як складова частина бюджетної політики України: перспективи реформування // Науковий вісник Волинського національного університету імені Лесі Українки. — 2010. — № 4. С. 79—86.

6. Методичні рекомендації щодо планування видатків та використання бюджетних коштів для надання медичної допомоги закладами охорони здоров'я // Рец. Агарков В.І., Децик О.З. — К., 2011. — 29 с.

7. Окремі показники здоров'я та медичної допомоги населенню м. Києва // [Електронний ресурс]. — Режим доступу: www.health.kiev.ua.

Статтю подано до редакції 22.03.12 р.

УДК 336.76.025.28 (477)

В. Л. Смагін, д-р екон. наук, доцент,
професор кафедри банківських інвестицій,
ДВНЗ «Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана»

ПРИВАТИЗАЦІЯ ЯК ОСНОВНИЙ ФАКТОР ФОРМУВАННЯ ФОНДОВОГО СЕГМЕНТУ ФІНАНСОВОГО РИНКУ В УКРАЇНІ

АНОТАЦІЯ. Розглянуто проблему взаємозв'язку та взаємовпливу специфічного українського періоду переходу до ринкової економіки через процес приватизації, який заклав неефективну основу функціонування сучасного вітчизняного фондового ринку.

КЛЮЧОВІ СЛОВА. Власність, права власності, приватизація, моделі приватизації, сертифікатна приватизація, фінансовий ринок, фондовий ринок, цінні папери.

АННОТАЦИЯ. В статье рассматривается проблема взаимосвязи и взаимовлияния специфического украинского периода перехода к рыночной экономике через процесс приватизации в основе которого была заложена неэффективная основа функционирования современного отечественного фондового рынка.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА. Собственность, право собственности, приватизация, модели приватизации, сертификатная приватизация, финансовый рынок, фондовый рынок, ценные бумаги.

© В. Л. Смагін, 2012

SUMMARY. The paper considers the problem of interaction and mutual influence of specific Ukrainian period of transition through the privatization process, which laid the basis for the ineffective functioning of modern domestic stock market.

KEYWORDS. Ownership, property rights, privatization, privatization model certificate privatization, financial market, stock market securities.

Постановка проблеми. З переходом до ринкової економіки у фінансовій системі України активно еволюціонує фондовий ринок, як сполучний сегмент і забезпечуючи сфера реального сектору вітчизняної економіки. Його формування безпосередньо пов'язане з приватизацією і є прямим результатом її здійснення. Це потребує уточнення самих понять «формування», «функціонування» та «розвиток» фінансового ринку, які відображають основні етапи динаміки цього ринку в Україні для подальших глибинних базових реформ, які дозволили б зробити цей ринок повноцінний і конкурентоспроможний.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Загальнотеоретичні і практичні питання щодо шляхів формування вітчизняного фінансового ринку та його сегментів, зокрема, висвітлювалися у працях відомих вітчизняних учених: С. Архієреєва, О. Василика, В. Гейця, А. Гриценка, А. Даниленка, В. Корнєєва, В. Лагутіна, В. Опаріна, В. Шелудька та ін.

Метою дослідження є визначення ролі і значення приватизації як прямого результату її впливу на формування сучасного фондового ринку України.

Викладення основного матеріалу. В Україні передумови для створення фондового сегмента фінансового ринку сформувались ще до початку 90-х років XX ст. Стихійний процес акціонування вітчизняних підприємств, що, по суті, почався в країні наприкінці 1980-х рр., поступово формував ринок акціонерного капіталу. Стрижнем цього процесу стало надання підприємствам більшої свободи в їхній господарській діяльності. Унаслідок цього наявні в економіці формально державні підприємства почали залучали кошти на основі випуску власних облігацій (які тоді називалися «акціями підприємства» і «акціями трудового колективу»). А це об'єктивно поступово стало створювати фундамент для перетворення всіх відносин власності. В економічній теорії цей процес дістав назву корпоратизації, але, по суті, він

був виявом роздержавлення власності, яке почалося ще в соціалістичній економіці.

Головними каталізаторами формування фондового сегмента фінансового ринку в Україні були: створення та діяльність акціонерних товариств, масштабна приватизація й пов'язаний з нею випуск цінних паперів; використання акціонерними підприємствами облігаційних позик; поява похідних цінних паперів у процесі розвитку ринків товарів і послуг; використання цінних паперів у міжнародних взаєморозрахунках, доступ до міжнародного фінансового ринку; становлення інфраструктури фінансового ринку та ін.

З позицій системного аналізу слід визнати, що формування означає становлення чи виокремлення певного об'єкта для виконання ним нових функцій [1, с. 87—95]. Воно відбувається через вихід на нову якість у результаті появи у старому об'єкті нових складових і завдяки налагодженню між ними стабільних взаємозв'язків. При цьому ключовим для формування певної підсистеми є приведення її у відповідність до вимог загальної системи [1, с. 88].

Термін функціонування в науковому обігу використовується для позначення діяльності, роботи певного об'єкта як зовнішнього вияву його внутрішніх властивостей [2, с. 746]. У даному разі стосовно економіки України, після того як у ній створена система ринкових відносин, вона починає певним чином працювати. Історично термін «функціонування» можна застосовувати до економіки України з періоду початку 2000-х років, оскільки основні елементи інституціонального базису ринкової економіки та фінансового ринку в цей період вже були створені і почали діяти.

Для розуміння поняття розвиток є потреба звернутися до його загальнофілософського трактування — як незворотної, позитивно спрямованої, закономірної зміни матеріальних та ідеальних об'єктів [3, с. 561]. Тож розвиток передбачає здійснення певних якісних та кількісних змін у об'єкті. Відповідно, у результаті розвитку виникає новий якісний стан економічних відносин між суб'єктами економіки та фінансового ринку, нова спрямованість їх руху. Стосовно до економіки України про розвиток можна говорити як про напрями вдосконалення економіки та фінансового ринку, які вже функціонують. Отже, історично це буде не стільки сучасне, скільки майбутнє, пов'язане з виходом зі світової валютно-фінансової кризи, з подоланням проблем, які обумовлені не тільки зовнішніми, але і внутрішніми факторами, що визначаються допущеними помилками з боку різних гілок влади щодо

послідовності формування фінансового ринку та базисних принципів його функціонування.

Моделі приватизації, які були застосовані в Україні, будувалися з урахуванням тодішнього менталітету населення. Необхідно було, щоб новий реформаторський процес не викликав з його боку опору. З цією метою в механізм роздержавлення підприємств (як соціальні амортизатори) були вбудовані два інструменти: так звана оренда з викупом державного майна трудовими колективами і використання приватизаційних цінних паперів для забезпечення участі в приватизації всього населення (сертифікатна приватизація). У процесі реалізації технологій першої моделі домінували неконкурентні непрозорі схеми приватизації, коли основними суб'єктами власності стали директорат і вища ланка менеджерів. Сформувалась інсайдерська власність, яка досить суттєво ускладнила процес вторинного перерозподілу прав власності і загальмувала формування фінансового ринку.

В основі технологій другої моделі використовувався механізм сертифікатної приватизації, який базувався на досвіді різних постсоціалістичних країн (Чехословаччини, Литви, Румунії тощо). Саме ця модель з використанням сертифікатів найбільш реально була зорієнтована на формування ефективно працюючого фондового сегмента фінансового ринку. Дана модель приватизації з позиції створення перешкод для формування тотальної інсайдерської власності в умовах початку та середини 1990-х років була найбільш раціональною, але перемогла тіньова непрозора приватизація, що значно загальмувало розвиток фінансового ринку.

У кінці 1980-х рр. внаслідок часткової лібералізації державного сектору розпочалось реформування відносин власності. Після ухвалення законів про підприємство та кооперацію держава розпочала проведення широкомасштабної і швидкоплинної зміни правового статусу державних підприємств, а формування економічного механізму реалізації власності було відсунуто на другий план. Однак зміна тільки правового статусу держпідприємств сама по собі не могла бути достатнім засобом ні підвищення ефективності виробництва, ні виведення економіки з затяжної кризи. Пояснюється це тим, що за своєю природою правові відносини не утворюють виробничих відносин.

В Україні історично фінансовий ринок (насамперед така його складова, як фондовий) сформувався для обслуговування завдань приватизації державної власності, тому він спочатку й виконував

в основному функцію перерозподілу прав власності. Через це вітчизняний фінансовий ринок не набув інвестиційного характеру. Свій вплив справили і такі чинники, як форми і методи здійснення приватизації в 1990-х рр. Абсолютне домінування тіньових, закритих та неконкурентних методів приватизації не забезпечило права власності інвестиційним або стратегічним інвесторам. Проведення закритої інсайдерської приватизації сформувало специфічну порівняно з іншими постсоціалістичними країнами акціонерну власність із домінуванням закритих акціонерних товариств, зі значною часткою великих пакетів акцій у мажоритарних власників. Як зауважують Я. Ширмер, В. Дубровський і Т. Шигаєва, «завдяки сильній політичній позиції директорів великих підприємств, інсайдерська форма приватизації стала домінантною формою приватизації в Україні. Більшість колишніх директорів стали співвласниками і керівниками своїх приватизованих підприємств» [4, с. 20]. Така структура власності не стимулює виходу емітентів на фінансовий ринок, а загроза поглинання і перехоплення фінансового контролю над підприємствами є дуже реальною. Головною проблемою української акціонерної власності того періоду були не малі обсяги фінансування, а побоювання втрати контролю над власністю.

Початком розвитку сегменту акцій на фінансовому ринку в нашій країні можна вважати 1991—1994 рр. Проведення в 1993—1994 рр. приватизаційних аукціонів винесло на фінансовий ринок масу приватизаційних цінних паперів і поклало початок формуванню ринку акцій приватизуємих підприємств [5, с. 28].

Проте у своїй більшості громадяни України за результатами цієї приватизації стали лише номінальними власниками акціонерних товариств, вони фактично не володіють, не розпоряджаються і не використовують капітал акціонерних товариств у своїх інтересах, реально не використовують і більшості своїх корпоративних прав. Результатом прийнятої методології і сформованого на її основі механізму приватизації став процес концентрації акціонерного капіталу в руках вузьких груп акціонерів. У цьому, зокрема, виявляється суперечність, яка виникла в процесі приватизації між асоційованою природою акціонерної власності і механізмом її реалізації в інтересах вузького прошарку фактичних власників. Це означає, що той механізм реалізації акціонерної власності, який склався в Україні, неадекватний її раціональному економічному змісту, який існує в розвинених країнах світу.

На основі приватизації в Україні було сформовано приватну й акціонерну власність. Це сприяло формуванню та «розігріву» фондового сегмента фінансового ринку України в 90-х роках XX ст., оскільки підвищилась частка акцій підприємств у структурі пропонованих на ринку цінних паперів.

У соціально-політичному аспекті сертифікатна приватизація в тій формі, як вони проводилася в Україні, була вигідна для плутократії, корупціонерів і кримінальних елементів [6, с. 314—315]. В уряді й державі загалом не знайшлося таких політичних сил, які б, виражаючи інтереси країни (народу і держави), наполегливо намагалися б реалізувати закони, що стосуються політики народної приватизації. На практиці реалізовувалась політика розкрадання державно-народної власності вузькими кланами як особливий варіант «первинного нагромадження капіталу».

У результаті близько двох третин підприємств було приватизовано поза сертифікатними аукціонами [6, с. 314]. При цьому громадянам України не було надано декларованого рівного доступу до об'єктів приватизації, рівних стартових можливостей, зокрема, внаслідок зловживань в органах приватизації, експропріації грошових заощаджень населення, зниження оплати праці і безробіття. Трудові колективи, приватизувавши підприємства, виявилися нездатними їх економічно оздоровити. Крім того, з'явилися тіньові і нетіньові фінансові магнати, які своїми грошима, кримінальною поведінкою позбавили широкі маси доступу до рентабельних об'єктів приватизації [6, с. 311].

Недосконалість законів, брак політичної волі й недостатні можливості для здійснення права власності полегшували нелегальну приватизацію колишньої «загальнонародної соціалістичної власності» потужними фінансово-політичними групами, більшість яких належить до старої партійної й адміністративної номенклатури, директорського корпусу, «тіньовиків».

Зміна форм власності відбувалась без ґрунтовного дослідження наслідків, а головне, без прогнозування того, який вплив матиме зміна правомочності на діяльність потенційних власників, чи зможуть вони ефективно скористатися своїми правами. І тільки після того, як економічна криза значно посилилась, з'явились пропозиції, а пізніше й рішення про необхідність проведення приватизації в напрямі пошуку «ефективного власника». Тепер стає очевидним, що проведення сертифікатної приватизації без глибокого наукового опрацювання її підґрунтя значно загальмувало процес реформ, і на-

слідки відчуватимуться до сьогоднішнього дня. Крім того, рішення про приватизацію, які приймались лише з огляду на наукові доробки прихильників неокласичної теорії, не враховували деяких суттєвих положень інституціоналізму, і перш за все присвячених аналізу не тільки приватної, а й інших форм власності (акціонерної, колективної, державної), зіставленню їх порівняльної ефективності в забезпеченні ринкових відносин [7, с. 99].

Сертифікатну приватизацію в трансформаційній економіці можна охарактеризувати як створення квазіфінансового ринку. Причина цього полягає в тому, що за сертифікатної приватизації немає обміну таких фінансових активів, як акцій підприємств, на гроші. При цьому ми можемо спостерігати лише обмін акції підприємств на інші фінансові активи, такі як державні приватизаційні цінні папери. Відповідно, можна стверджувати, що сертифікатна приватизація — це лише перший підготовчий етап у створенні повноцінного фондового сегмента фінансового ринку.

Реальною метою сертифікаційної приватизації було передусім закріплення позицій уже сформованого на той час «нового» панівного класу — колишньої партійно-господарської номенклатури і перш за все тієї, яка контролювала ключові позиції в українській економіці [8, с. 127]. У результаті сертифікаційна приватизація лише посилила деформаційні процеси у відносинах власності, внесла повну невизначеність у цю важливу сферу економічної діяльності.

Другий етап приватизації, на якому продаж відбувався за грошові кошти, нерідко характеризувався моментами, які навряд чи вписуються в уявлення про цивілізованість і соціальну справедливість. Продаж підприємств за «тіньовими схемами», створення конкурсних умов під конкретного інвестора, неправомірне усунення від участі «невигідних» інвесторів, активне використання під час приватизації адміністративного ресурсу — ось неповний перелік претензій до грошового етапу української приватизації.

В економічній літературі форми і наслідки проведення приватизації мають неоднозначну оцінку. М. Чечетов, скажімо, виділяючи роль політичного фактора у проведенні приватизації, пише: «Приватизаційна політика була б більш ефективною, якби не було політичного суб’єктивізму і вона проводилась на основі глибоких розрахунків, довгострокових прогнозів, системного аналізу і моделювання» [9, с. 16].

Приватизація в умовах авторитарного режиму і незавершеності ринкових реформ у посткомуністичній Україні набула значних

деформаційних рис. Вона перетворилася на ключовий момент олігархічного тандему влади та потужних фінансово-промислових груп (ФПГ). Влада, зі свого боку, забезпечувала для олігархічних ФПГ дешевий і неконкурентний продаж державного майна. А олігархічні ФПГ організовували для неї фінансову та політичну підтримку [10, с. 6].

«Масова» приватизація 1990-х рр. не розв'язала головного завдання — надходження капіталу (інвестицій) на приватизовані підприємства та формування ефективного власника. Безумовно, сертифікатна приватизація значною мірою структурувала власність у процесі первісного нагромадження капіталу. Однак відносини в ланцюгу «емітент—акціонер» виявились неефективними. Зазначимо, що більшість емітентів в Україні використовували емісію фінансових активів не з метою залучення інвестицій, а для формального перетворення форми власності, що призвело до наявності на ринку великої кількості неліквідних цінних паперів.

Нецивілізовані та неефективні приклади приватизації створили антиінвестиційний клімат в економіці, що негативно позначилось на діловій активності й заінтересованості в інвестуванні з боку вітчизняних та іноземних інвесторів. Приватизація в Україні не створила умов для легалізації капіталу і власності. Як виявилося на практиці, процедура легалізації капіталу потребує більш прозорих правил поведінки економічних суб'єктів і в умовах української економіки є дуже складним і тривалим процесом. Замість цивілізованого капіталу основою вітчизняної економіки став напівофіційний бізнес.

Висновок. Підсумовуючи сказане, можна підкреслити, що в умовах загальної макроекономічної нестабільності й гострих інфляційних процесів сформувався неефективний фінансовий ринок, який був не в змозі ефективно й повноцінно акумулювати заощадження. Вітчизняний капітал, що формувався в ці роки, відразу втратив орієнтири інвестування в реальну економіку. За таких умов неприпустимо велику частку функцій, які в розвинутих країнах виконує фінансовий ринок, в Україні фактично перебрав на себе тіньовий сектор національної економіки.

Література

1. *Архиереев С. И.* Трансакционные издержки институционализации фондового рынка: Монография / С. И. Архиереев, Я. В. Зинченко. — Х. : ХНУ им. В. Н. Каразина, 2005. — 247 с.

2. *Ожегов С. И.* Словарь русского языка / С. И. Ожегов. — М. : Русский язык, 1984. — 816 с.

3. Философский энциклопедический словарь / редкол.: С.С. Аверинцев [и др.]. — 2-е изд. — М. : Сов. энцикл., 1989. — 815 с.

4. *Ширмер Я.* Приватизация в Украине. Некоторые оценки ее эффективности / Я. Ширмер, В. Дубровский, Т. Шагаева. — К. : Гарвард. ин-т междунар. развития, 2000. — 208 с.

5. *Криклій А. С.* Еволюція становлення небанківських фінансових інститутів в Україні / А. С. Криклій, І. С. Каракулева // Фондовий ринок. — 2007. — № 6. — С. 28—29.

6. Трансформація моделі економіки України. Ідеологія, протиріччя, перспективи / В. М. Геєць [та ін.]; ред. В. М. Геєць ; НАН України, Інститут економічного прогнозування. — К. : Логос, 1999. — 497 с.

7. *Ткач А. А.* Інституціональні основи ринкової інфраструктури : монографія / А. А. Ткач ; НАН України. Об'єднаний ін-т економіки. — К., 2005. — 296 с.

8. Украинская приватизация: плюсы и минусы : монография. / В. И. Дубровский, О.М. Корзина, О.Г. Белоцерковец; под ред. О.Й. Пасхавера. — К.: Альтерпрес, 2001. — 208 с.

9. *Чечетов М.* Методологічні засади приватизації в Україні / М. Чечетов // Економіка України. — 2004. — № 12. — С. 4—17.

10. Приватизація та реприватизація в Україні після «помаранчевої» революції: монографія / О. Й. Пасхавер, Л. Т. Верховодова, К. М. Агєєва.: Центр економічного розвитку. — К.: Міленіум, 2006. — 108 с.

Статтю подано до редакції 15.04.12 р.

УДК 336.148

І. А. Висоцький,
аспірант кафедри фінансів
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ

У статті розглянуто сутність поняття «ризику», теоретичні засади системи управління ризиками державного фінансового контролю, висвітлено основні завдання цієї системи, а також показано основні сфери виникнення даного виду ризику.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: ризик, ризикова зона, ідентифікація ризику, державний фінансовий контроль.

© І. А. Висоцький, 2012

В статье рассмотрены сущность понятия «риска», теоретические основы системы управления рисками государственного финансового контроля, отражены основные задачи этой системы, а также показаны основные сферы возникновения данного вида риска.

Ключевые слова: риск, рисковая зона, идентификация риска, государственный финансовый контроль.

The article deals with the essence of the concept of «risk», the theoretical foundations of risk management system of state financial control, the main tasks of this system and shows the main areas of this type of risk.

Keywords: risk, risk area, risk identification, state financial control.

Актуальність проблеми. Трансформаційні процеси, які відбуваються протягом останніх десятиліть у державі та суспільстві призвели до того, що невід'ємною складовою нашого життя стало поняття ризику. Він супроводжує нас кожен день у процесі нашої діяльності. Тому на сучасному етапі в епоху глобалізації проблематика ризику набуває особливого значення для світової спільноти.

У свою чергу, управління ризиками дасть змогу подолати перепони та негаразди, які трапляються в усіх сферах функціонування економіки, в тому числі у сфері державного управління.

Аналіз публікацій. Дослідженням поняття «ризик» займались як вітчизняні, так і іноземні науковці. Серед них слід виділити В. Вітлінського, О. Ястремського, Е. Уткіна, Е. Мушика, П. Мюлера, В. Маршалла. Крім того, окремі аспекти управління ризиками у державному управлінні є доробком таких дослідників, як А. Качинський, В. Горбулін, Г. Ситник, М. Шухман, У. Роуї.

Метою статті є аналіз теоретичних і методичних основ управління та аналізу ризиків як засобу підвищення ефективності державного фінансового контролю.

Виклад основного матеріалу. У Концепції розвитку державного внутрішнього фінансового контролю на період до 2015 року зазначається, що важливим інструментом державного управління, що дає змогу досягти виконання зазначених завдань і зменшити кількість проблемних питань, пов'язаних з діяльністю органів державного і комунального сектору, є державний внутрішній фінансовий контроль.

Ефективний державний внутрішній фінансовий контроль сприяє державному управлінню в разі зміни середовища, потреб і

пріоритетів суспільства і держави. У зв'язку з цим з метою вдосконалення системи державного управління, впровадження нових технологічних досягнень з урахуванням програмних змін необхідно постійно проводити оцінку державного внутрішнього фінансового контролю для приведення його у відповідність з потребами сьогодення.

Крім того, у даній концепції зазначається, що оцінка ризиків є складовою системи внутрішнього контролю і застосовується з метою мінімізації ризиків і забезпечення такого порядку проведення фінансових операцій на підприємствах, установах і організаціях, який сприяє досягненню поставлених цілей їх діяльності та виконанню всіх вимог, норм і правил. Оцінка ризиків визначає необхідність виявляти, аналізувати й оцінювати фінансові ризики, які можуть негативно позначатися на виконанні підприємством поставлених цілей [1].

Згідно Закону України від 05.04.2007 № 877-V «Про основні засади державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності» ризик — кількісна міра небезпеки, що враховує імовірність виникнення негативних наслідків від здійснення господарської діяльності та можливий розмір втрат від них [2].

Оцінювання ризику як компонент системи державного внутрішнього фінансового контролю являє собою процес ідентифікації та аналізу відповідних ризиків на шляху досягнення цілей органу управління, а також розробку відповідних заходів з управління ними.

Безумовно, аналіз ризиків у державному фінансовому контролі потребує комплексного підходу. Тому, на нашу думку, логічним є твердження Г. Дмитренко про те, що цикл оцінювання ризиків складається с таких стадій:

1) ідентифікація ризиків;
2) оцінка ризиків;
3) оцінка схильності організації до ризиків;
4) розробка заходів з управління ризиками [4].

Ідентифікація ризиків передбачає визначення ризиків, що можуть негативно вилинути на досягнення цілей органу управління і мають внутрішнє або зовнішнє походження. Ідентифікація ризиків є важливою не тільки з точки зору ефективного використання ресурсів для внутрішньою фінансового контролю, а й з огляду на необхідність розподілу повноважень і відповідальності за управління цими ризиками.

Оцінка ризиків включає встановлення значущості ризиків і ймовірності їх настання. Для того, щоб розробити заходи з управління ризиками, важливо не тільки визначити, які ризики існують, а й оцінити їх значення та ймовірність настання несприятливих подій. Однією з важливих цілей оцінки ризиків є надання інформації керівництву про сфери ризиків, де потрібно вжити заходів, та їх відносну пріоритетність. Таким чином, при побудові системи державного внутрішнього фінансового контролю необхідно розробити критеріальну базу для групування ризиків.

Оцінка схильності органу управління до ризику є важливою для розробки заходів з управління ризиками. Схильність до ризику — це сукупність ризиків, вплив яких організація здатна витримати до вжиття заходів з управління ризиками. При визначенні такої схильності розрізняють дві категорії ризиків:

1) внутрішні ризики;

2) залишкові ризики.

Внутрішні ризики — це ризики, ймовірність або вплив яких керівництво органу управління може змінити без вчинення будь-яких управлінських дій. Залишкові ризики — це ризики, які продовжують існувати навіть після вжиття заходів щодо управління ними.

Схильність органів управління до ризику буде різнитись залежно від тих чи інших особливостей. Визначення схильності до ризику — це суб'єктивне питання, хоча є важливою стадією при формуванні загальної стратегії управління ризиками.

Слід відмітити, що для забезпечення раціонального та ефективного використання державних коштів, необхідно розробити та затвердити перелік фінансово-господарських операцій із підвищеним ризиком виникнення порушень у використанні бюджетних коштів і державного майна, керуючись специфікою діяльності підприємства, установи, організації. Перелік може містити такі фінансові операції:

- використання коштів підприємств, установ, організацій: на виплату заробітної плати працівникам, у тому числі на виплату премій, надбавок, доплат, матеріальної допомоги та інших заохочувальних витрат; на придбання товарно-матеріальних цінностей; на відшкодування витрат на відрядження та придбання товарно-матеріальних цінностей підзвітними особами; на проведення ремонтно-реставраційних, науково-дослідних і проектних робіт; для проведення закупівель товарів, робіт і послуг за державні кошти;

• виконання кошторисів бюджетних установ і організацій, у тому числі цільове та ефективне використання коштів, взяття фінансових зобов'язань у межах кошторисних призначень і недопущення формування небюджетної кредиторської заборгованості;

• списання з балансу підприємств, установ, організацій товарно-матеріальних цінностей;

• заниження в обліку підприємств, установ, організацій вартості товарно-матеріальних цінностей; реального стану дебіторської заборгованості;

• операції пов'язані з: відображенням в обліку стану орендних відносин суб'єктів господарювання; своєчасною консервацією та збереженням об'єктів незавершеного капітального будівництва; виконанням договорів щодо здійснення фінансово-господарської діяльності підприємств, установ, організацій; визначенням вартості будівництва на всіх стадіях інвестування, яке здійснюється із залученням бюджетних і державних коштів; підготовкою обґрунтувань і складанням розрахунків вартості робіт з ліквідації наслідків надзвичайних ситуацій, що фінансуються з резервного фонду Державного бюджету України тощо [3].

Для досягнення зазначених цілей підприємствам, установам, організаціям слід ідентифікувати та проаналізувати ризики, пов'язані з його діяльністю. Перш за все необхідно визначити, мають ці ризики випадковий характер чи свідчать про наявність загальної або системної проблеми в діяльності об'єкта перевірки, а також оцінити фактичний або можливий їх вплив.

Заходи з управління ризиками можна розділити на чотири категорії:

1) передача ризику — може здійснюватись шляхом страхування ризику:

2) прийняття ризику — таке рішення приймається у випадку, якщо можливості вплинути на ризик іншими заходами обмежені, або якщо витрати на здійснення управлінських дій перевищують потенційні втрати від впливу ризику;

3) зменшення ризику — передбачає активний вплив на ризик; механізми впливу на ризик є складовою внутрішньої контрольної діяльності;

4) зупинення діяльності — відповідно, зупинення впливу ризику [5].

Розробка моделі управління ризиками має на меті виявлення можливих економічних і фінансових ризиків; зменшення фінансо-

вих збитків, що пов'язані з економічними ризиками. Головне в оцінці ризику при проведенні безпосередньо контрольних заходів полягає у визначенні зон і показників допустимого та критичного ризику. Слід зазначити, що управління ризиками — це систематична робота з розробки та практичної реалізації заходів із попередження та мінімізації ризиків, оцінки ефективності їх застосування.

Система управління ризиків має свої завдання, виконання яких забезпечить ефективну її реалізацію. І. Микитюк до них відносить:

— створення єдиного інформаційного простору, що забезпечує функціонування системи управління ризиками;

— розробку методик із виявлення ризиків;

— визначення потенціальних і фіксування виявлених ризиків;

— виявлення причин і умов, що сприяють фінансовим правопорушенням;

— оцінку можливого збитку у випадку виникнення потенційних ризиків і збитку при виявлених ризиках;

— визначення можливостей попередження або мінімізації ризиків, а також визначення необхідних ресурсів і розробку пропозицій з їх оптимального розподілу;

— розробку і застосування методик оцінки ефективності застосованих заходів;

— розробку і практичну реалізацію заходів із попередження або мінімізації ризиків;

— контроль за практичною реалізацією заходів із попередження або мінімізації ризиків;

— оцінку ефективності застосованих заходів із управління ризиками і відповідне корегування управлінських рішень;

— накопичення і аналіз інформації про результати застосування окремих форм контролю або їх сукупності, а також про причини й умови, що сприяють фінансовим порушенням [5].

Таким чином, з даного переліку завдань видно, що процес управління ризиками має відбуватися на кожному етапі проведення державного фінансового контролю з метою мінімізації втрат бюджетних коштів.

Крім того, російський економіст В. Мстиславський стверджує, що при здійсненні оцінки ризиків державного фінансового контролю потрібно використовувати канадський досвід, де особлива увага приділяється поняттям «ризикова зона» та «ступінь ризику».

Так, більшість понять, які пов'язані с категорією ризику, відображено у конкретних нормативних документах і методичних рекомендаціях відомства Генерального ревізора Канади. Дані документи нагально рекомендують здійснювати прогнозування ризиків на всіх етапах державного внутрішнього фінансового контролю [6].

У зарубіжних матеріалах категорія ризику згадується і розглядається в двох основних ракурсах. З однієї сторони, ризик показують як елемент безпосередньо контрольних дій, так як під час їх проведення існує небезпека не досягнути очікуваного результату або ж як говориться в одному з канадських документів: «необхідно оцінити ймовірність того, що інколи можуть виникнути різноманітні проблеми». Йдеться тут про проблеми, які можуть з'явитися у зв'язку з рівнем фахової підготовки тих осіб, які проводять контрольні дії, та про ускладнення, які виникають безпосередньо під час проведення контрольних заходів.

Висновки. Таким чином, система управління ризиками має забезпечити організацію ефективного державного фінансового контролю на такому рівні, який дозволить контролюючим органам зосередити увагу на найбільш важливих і пріоритетних напрямах роботи і, відповідно, сприятиме ефективному використанню ресурсів, а також виявленню і прогнозуванню порушень фінансового законодавства. Крім того, для ефективної оцінки ризиків органами державного фінансового контролю необхідно:

— створити відповідну правову базу, розробити стандарти визначення ризиків і правила їх оцінки;

— запровадити планування контрольних заходів за принципом оцінки ризиків діяльності об'єктів контролю (а це, у свою чергу, потребує розробки методології управління ризиками);

— сформувати інформаційний каталог ризикових фінансово-господарських операцій;

— визначити перелік ризикових операцій, які слід взяти до уваги при складанні програми аудиту.

Література

1. Концепція розвитку державного внутрішнього фінансового контролю на період до 2017 року: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 22 жовтня 2008 р. № 1347-р.

2. Про основні засади державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності: Закон України від 05.04.2007, № 877-V.

3. Державний фінансовий контроль: ревізія та аудит / П. К. Германчук, І. Б. Стефанюк, Н. І. Рубан, В. Г. Александров, О. І. Назарчук. — К. : НВП «АВТ», 2004. — 424 с.

4. *Дмитренко Г.* Оцінювання ризиків у системі державного внутрішнього фінансового контролю // Вісник Національної академії державного управління при Президентові України. — 2010. — № 2. — С. 127—135.

5. *Микитюк І.* Оцінка ризиків у системі внутрішнього фінансового контролю // Вісник КНТЕУ. — 2011. — № 3. — С. 42—50.

6. *Мстиславский В.* Поиск «рискових зон» при организации ревизий и проверок // Финансы. — 1992. — №2. — С. 52—56.

Статтю подано до редакції 17.03.12 р.

УДК 336.14

С. Я. Кондратюк, канд. екон. наук,
доцент кафедри фінансів КНЕУ імені Вадима Гетьмана

АУТСОРСИНҐ ЯК СПОСІБ БОРОТЬБИ З НЕЕФЕКТИВНІСТЮ В БЮДЖЕТНИХ ЗАКЛАДАХ ДЕРЖАВИ МЕРЕЖЕВОГО ТИПУ

Динамічне ведення фінансового господарства держави із постійними змінами технологій, зростанням витрат виробництва та збуту продукції, обмеженням чисельності персоналу, зменшенням товарно-матеріальних запасів і зростаючими вимогами споживачів публічних благ і послуг вимагає пошуку нових ефективних способів раціоналізації затрат бюджетних закладів держави.

Ключові слова: бюджетні заклади держави мережевого типу; мережа бюджетних закладів; аутсорсинґ в мережевих бюджетних закладах держави; аутсорсинґ-проект; аутсорсер.

Динамическое ведение финансового хозяйства государства с постоянными изменениями технологий, ростом затрат производства и сбыта продукции, ограничением численности персонала, уменьшением товарно-материальных запасов и возрастающими требованиями потребителей публичных благ и услуг требует поиска новых эффективных способов рационализации затрат бюджетных учреждений государства.

Ключевые слова: бюджетные учреждения государства сетевого типа; сеть бюджетных учреждений; аутсорсинґ в сетевых бюджетных учреждениях государства; аутсорсинґ-проект; аутсорсер.

The dynamic conducting a financial facilities of the state from constant changes of technologies, increase of expenses of manufacture and selling

© С. Я. Кондратюк, 2012

of production, restriction of number of the personnel, reduction товарно of goods-material stocks and growing requirements of the consumers of the public boons and services requires search of new effective ways of rationalization of expenses of budget establishments of the state.

Key words: budget establishments of the state of a network type; a network of budget establishments; outsourcing in network budget establishments of the state; outsourcing project; outsourcer.

Постановка проблеми. Основи та принципи ведення фінансового господарства держави передбачають організацію мережевого типу, які ґрунтуються на економному і ефективному використанні коштів, що уможливлює і вимагає впровадження системних інновацій. Мережа бюджетних закладів органів державної влади, влади Автономної Республіки Крим і місцевого самоврядування, що діють на основі державної або комунальної власності, для раціонального та ефективного функціонування має бути впорядкованою та відлагодженою системою. Мережею, у даному випадку, визнається група бюджетних закладів, які об'єднуються з метою використання своїх особливих ресурсів і специфічних переваг для реалізації публічних громадських проектів на певній території. На жаль, український досвід свідчить про хаотичність і неврегульованість цієї системи. У процесі організаційної побудови бюджетної структури мережевого типу основна проблема полягає у її проектуванні, що має відбуватись з використанням процесного підходу.

Аналіз останніх джерел чи публікацій. Проблемі діяльності бюджетних закладів присвячували публікації вітчизняні вчені Буковинський С. А., Кириленко О. П., Опарін В. М., Павлюк К. В., Романенко О. Р., Сафонова Л. Д., Федосов В. М., Юрій С. І. та ін. [1—7]. Вони досліджують різні аспекти, проте в Україні недостатньо досліджень з вивчення організації діяльності інституцій держави мережевого типу.

Постановка завдання. Мета статті — дослідити сутність і застосування аутсорсинґу та напрями його розвитку в сучасних мережевих бюджетних закладах держави.

Виклад основного матеріалу дослідження. Бюджетному закладу держави мережевого типу часто складно самостійно чи економічно невигідно займатись яким-небудь напрямом не основної забезпечувальної діяльності. Водночас без цього бюджетний заклад держави не зможе повноцінно функціонувати і зберігати конкурентоспроможність. Держава навіть зобов'язана перед суспільством формувати мережеві структури і застосувати аутсорсинґ для опти-

мізації видатків бюджетних закладів. Аутсорсинґ у мережевих бюджетних закладах держави є випробуваним способом за умов планової чи ринкової економіки, який здатний вирішувати проблеми їх економного і ефективного використання коштів й сталого розвитку.

Аутсорсинґ *(outsourcing, англ. — зовнішнє першоджерело, залучення зовнішніх ресурсів)* означає використання зовнішніх ресурсів для вирішення управлінсько-виробничих і організаційних завдань діяльності мережевих бюджетних закладів держави з метою концентрації власних зусиль на основній діяльності, яка виконується штатним персоналом і власними ресурсами. Насамперед — це часткова або повна передача спеціалізованим партнерам (аутсорсерам) частини забезпечувальної діяльності і/або деяких функцій для постійного, цілеспрямованого і ефективного виконання. По-іншому, аутсорсинґом у бюджетній діяльності є виявлення затратних і «зайвих» функцій не основної діяльності та передача їх для виконання аутсорсерам за рахунок бюджету держави з метою економії коштів на обсязі (масштабі) діяльності і додатковому зниженні вартості. Таким чином, у мережевих бюджетних закладів держави відпадає необхідність утримувати деякі функціональні або забезпечувальні підрозділи, роботу яких краще, швидше та дешевше зможуть зробити аутсорсери державної чи приватної власності, які є професіоналами у конкретній сфері діяльності.

Сутність аутсорсинґу в мережевих бюджетних закладах держави має багато аспектів — організаційний, технічний, соціальний, процедурний тощо. Його використання, залежно від стадії розвитку бюджетної сфери й національної економіки у цілому, може бути пов'язане як із об'єктивними, так і суб'єктивними причинами. Основні причини, що зумовлюють аутсорсинґ у мережевих бюджетних закладах держави (рис. 1), такі:

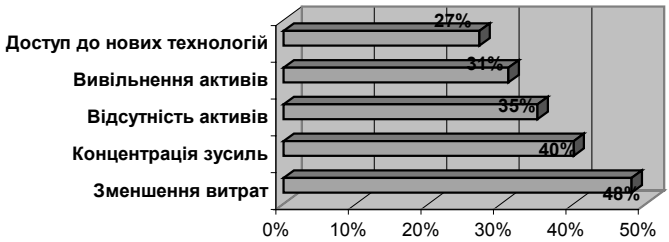


Рис. 1. Основні причини використання аутсорсинґу в мережевих бюджетних закладах (розроблено автором)

➢ можливість концентрації всіх ресурсів на основній бюджетній діяльності;

➢ отримати швидкий доступ до нових передових технологій;

➢ оптимізувати управління персоналом (наприклад, скоротити витрати на наймання додаткового штату і навчання персоналу інформаційних технологій);

➢ скоротити витрати на інформаційно-технічне забезпечення та інші витрати;

➢ знизити додаткове залучення власних чи бюджетних коштів;

➢ знизити ризик втрати важливих даних;

➢ виживання бюджетних структур і посилення режиму економії коштів держави;

➢ швидке налагодження і оперативна підтримка роботи з аутсорсером.

Аутсорсинґ у мережевих бюджетних закладах держави може бути тактичним і стратегічним. *Тактичний аутсорсинґ* включає передачу другорядних функцій і напрямів бюджетної діяльності (обслуговування комп'ютерного парку, прибирання тощо) і здійснюється на основі середньострокових угод, що періодично переглядаються. *Стратегічний аутсорсинґ* охоплює наближені до основних функції (наприклад, ІТ-забезпечення або розробки та дослідження) і розрахований на довготривалий період часу. Аутсорсинґом не є одноразові роботи, що виконуються підрядником за контрактами або субконтрактами.

Отже, аутсорсинґ у мережевих бюджетних закладах держави передбачає залучення ресурсів аутсорсера державної чи приватної власності замість постійного витрачання власних коштів кожним бюджетним закладом певної мережі (охорони здоров'я, освіти, духовного і фізичного розвитку, соціального захисту і соціального забезпечення тощо). Серед характерних ознак аутсорсинґу в мережевих бюджетних закладах маємо:

❖ передавання окремих функцій чи процесів здійснюється на постійній основі або на тривалий період часу;

❖ кожен аутсорсинґ-проект є індивідуальним і має враховувати ефект територіального масштабу;

❖ високу ступінь інтеграції між аутсорсером і бюджетними закладами певної мережі, що виключає вірогідність співпраці на території міста (району чи області) з кількома аутсорсерами;

❖ укладання угоди у разі, якщо сторони аутсорсинґу мають різні форми власності або відомче підпорядкування.

Аутсорсинґ призначений для зниження витрат мережевого бюджетного закладу держави, скорочення його неефективних видатків і отримання додаткових переваг. Перевагами аутсорсинґу в мережевих бюджетних закладах держави є: економія бюджетних коштів (немає потреби самостійно створювати необхідну інфраструктуру, набирати власний штат фахівців, здійснювати деталізований контроль за виконанням); зниження вартості роботи (вартість робіт спеціалізованих організацій-аутсорсерів зазвичай є нижча від власних); генерація нових послуг або поліпшення існуючих.

Напрями аутсорсинґу в мережевих бюджетних закладах держави поділяють на такі (рис. 2):

1) ***ІТ-аутсорсинґ*** — розробка, впровадження та супроводження програмного забезпечення, обслуговування техніки і пристроїв, розробка та підтримка інтернет-сайту, підтримка та розвиток інформаційно-комунікаційних систем, а також інші послуги з інформаційних технологій спеціалізованої структури-аутсорсера;

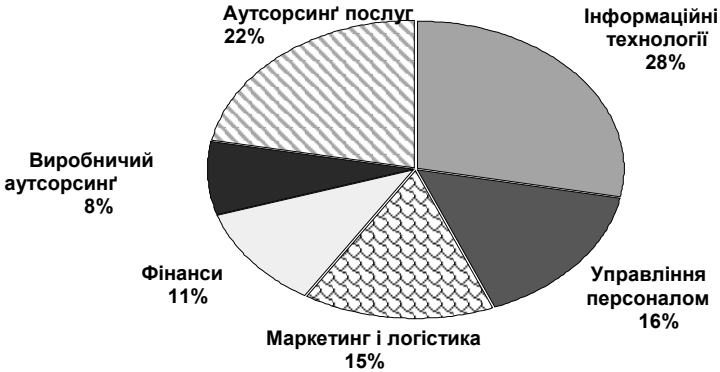


Рис. 2. Напрями аутсорсинґу в мережевих бюджетних закладах (розроблено автором)

2) ***аутсорсинґ процесів*** — делегування спеціалізованій структурі-партнеру окремих процесів забезпечення діяльності мережевого бюджетного закладу держави або їх частини, наприклад — бюджетний і бухгалтерський облік, управління персоналом, мар-

кетинг, логістика та просвітництво, інформаційно-аналітичне забезпечення, господарська діяльність тощо.

Аутсорсинґ залежно від інтеграції сторін у межах проекту може бути внутрішнім і зовнішнім, а за ступенем відповідальності — частковим і повним. Повний аутсорсинґ, передбачає передавання аутсорсеру всіх компетенцій на окремі функції та цілковитої відповідальності за ефективність їх виконання, для спрощення внутрішніх процесів управління і суттєвого зменшення витрат.

Ефективність аутсорсинґу в мережевих бюджетних закладах держави різко зростає завдяки перенесенню в електронні мережі, насамперед в Інтернет — контактів з кінцевими споживачами, власними працівниками, державними органами, підприємствами. Особливу роль в організації управління мережевим бюджетним закладом держави і задоволенні попиту споживачів останнім часом мають інформаційні управлінські системи Enterprise Resource Planning (ERP), Customer Relation Management (CRM), Electronic Data Interchange (EDI).

Правильна організація державою функціонування мережевих бюджетних закладів передбачає доцільність передачі окремих чи взаємозалежних функцій-процесів або їх частин аутсорсерам, які спеціалізуються на виконанні таких видів діяльності. Найраціональнішим підрозділом з бухгалтерського обліку для мережевого бюджетного закладу є наявність централізованої бухгалтерії, яка в перспективі поділить обов’язки з формування й обробки документів разом із територіальним органом державної казначейської служби, котрий буде вести бухгалтерський облік і формувати звітність бюджетної установи. Запровадження такої схеми в мережевому бюджетному закладі суттєво спростить його організаційну структуру, а передані численні облікові процеси державній казначейській службі скоротять затрати. Оптимізація функції бухгалтерського обліку дозволяє значно зменшити затрати мережевого бюджетного закладу на заробітну плату з нарахуваннями на неї, а вивільнені працівники будуть переведені на важливіші ділянки роботи. Уніфікація бухгалтерського обліку бюджетного закладу та обліку виконання державного і місцевих бюджетів буде максимально сприяти зосередженню бухгалтерського обліку розпорядників бюджетних коштів переважно в територіальних органах державної казначейської служби для державного фінансового рахівництва.

Вдосконалення роботи кол-центрів (*англ. call — телефонний виклик*) у мережевих бюджетних закладах держави, є одночасно техно-

логічною та організаційною інновацією, як логічне продовження розвитку системи індивідуального дистанційного обслуговування за допомогою телефонного зв'язку. Крім забезпечення можливості оперативної обробки великої кількості телефонних викликів і скорочення витрат на обслуговування, робота call-центру (контакт-центру) сприяє збільшенню рівня задоволеності та лояльності клієнтів.

Сучасний call-центр є апаратно-програмним комплексом, що опрацьовує велику кількість вхідних телефонних викликів автоматично або за участю оператора. Порівнюючи із звичайною інформаційно-довідковою службою, використання контакт-центру дозволяє більш оптимально організувати обробку викликів, скорочуючи час пошуку необхідної клієнту інформації та забезпечуючи постійну доступність послуги. Call-центр, як правило, працює цілодобово, без вихідних з великою інтенсивністю. Однією з важливих особливостей call-центру є можливість забезпечити кожному клієнту індивідуальне обслуговування.

Взагалі, вдосконалення телефонного центру є інноваційним технологічним проектом, що вимагає багато ресурсів. Якщо планується невелике навантаження центру, то ця діяльність може передаватися аутсорсеру. Для того, щоб call-центр міг ефективно вирішувати свої завдання, повинні бути раціонально організовані окремі аспекти його діяльності. Забезпечення швидкості з'єднання, мінімізації черг доступу до операторів, збільшує доступність послуг, оскільки, після двох хвилин очікування суттєво зростає ймовірність того, що клієнт перерве виклик. Адже, швидкість доступу до інформації важливіша за спосіб її отримання, тому надається споживачам вибір — отримати інформацію від оператора або автоматично у режимі самообслуговування. Для реалізації самообслуговування приходить технологія ASR (*англ. Automated Speech Recognition*), тобто надання відповідей із застосуванням систем розпізнавання мови. Таким чином автоматизуються відповіді на запитання клієнтів, що найчастіше повторюються і це дозволяє нарощувати потужності call-центру, не збільшуючи кількість операторів. Автовідповідач із застосуванням систем розпізнавання мови може обробляти до 80 % викликів, при цьому вартість такого телефонного обслуговування орієнтовно у 10 разів нижче, ніж за участю операторів, час яких вивільняється для роботи з більш складними запитаннями та які стають більш доступними для клієнтів.

Мінімізація часу спілкування з клієнтом збільшує фізичну продуктивність роботи оператора та сприяє економії коштів. Для

надання клієнту найповнішої інформації та пропозиції допомоги у будь-яких інших питаннях сприяє розподіл викликів залежно від компетенції операторів, тобто введення маршрутизації викликів. Крім того, працівникам call-центру потрібно мати швидкий і зручний доступ до необхідних у роботі інформаційних баз даних, а також можливість у найскладніших випадках переадресувати клієнта до профільних фахівців.

У сучасних умовах розвиток контакт-центрів йде за трьома напрямами: впровадження самообслуговування, інтеграція можливостей традиційного call-центру та інтернет-технологій, максимальне наближення працівників контакт-центру і профільних фахівців до споживачів. Найближчим часом телефонні розмови перестануть бути виключним засобом взаємодії з клієнтами, оскільки оператори будуть спілкуватися з ними через онлайнові комунікатори (типу ICQ та Skype), у чатах і форумах, а також надсилати листи електронною поштою. Реальністю поступово стає відеозв'язок клієнта зі співробітниками call-центру та іншими фахівцями.

Отже, упровадження в мережі бюджетних закладів реформи розглянутих вище функцій на засадах аутсорсинґу не тільки поліпшує показники діяльності, знижуючи затрати і спрощуючи процеси, а й суттєво підвищує корпоративну культуру, зміцнює його організаційну структуру. Таким чином, застосування інновацій з аутсорсинґу в управлінні мережевими бюджетними закладами та їх діяльності стає одним із найважливіших активів у боротьбі з неефективністю. Підходи, орієнтовані на споживача, максимальна увага кожному клієнту, скорочення затрат та індивідуалізація пропозиції — основа для конкурентоспроможних і сучасних бюджетних закладів XXI століття.

Висновки з проведеного дослідження. У розвинутих країнах аутсорсинг у мережевих бюджетних закладах вже став невід'ємною складовою сучасної бюджетної логістики, дотепер мало дослідженої в Україні. Що ж стосується формування нового підходу з розробки і впровадження аутсорсинґ-проектів до системи функціонуючих мережевих бюджетних закладів в Україні спрогнозувати важко, оскільки це залежить від керівників органів державної влади, влади Автономної Республіки Крим і місцевого самоврядування, але при цьому обов'язково треба врахувати їх патріотизм, інтелігентність, відповідальність і світові тенденції розвитку логістики і аутсорсинґу зокрема.

Література

1. *Аникин Б. А., Рудая И. Л.* Аутсорсинг и аутстаффинг: высокие технологии менеджмента : Учеб. пособие. — М. : ИНФРА-М, 2007. — 214 с.

2. Бюджетний менеджмент : Підручник / В. Федосов, В. Опарін, Л. Сафонова та ін.; За заг. ред. проф. В. М. Федосова. — К. : КНЕУ, 2004. — 864 с.

3. *Воскресенский М.* Аутсорсинг бизнес-процесов — основа управления дистанционными продажами // Проблемы теории и практики управления. — 2005. — № 1. — С. 63—68.

4. *Луценко І. С.* Аутсорсинг як ефективна форма реалізації цілей підприємства // Світ меблів і деревини. — 2004. — № 2. — С. 16—17.

5. *Спарроу Э.* Успешный IT-аутсорсинг: от выбора поставщика до управления проектом : пер. с англ. — М. : Кудиц-образ, 2004. — 175 с.

6. *Старикова Л.* Аутсорсинг информационных технологий: где грань разумного? // Проблемы теории и практики управления. —2006. — № 1. — С. 57—63.

7. *Юрій С. І., Стоян В. І., Даневич О. С.* Казначейська система : Підручник. — 2-ге вид. змін. і доп. — Тернопіль : Карт-бланш, 2006. — 816 с.

Статтю подано до редакції 31.03.12 р.

УДК 330.322.54; 519.86

О. В. Піскунова, канд. техн. наук, доц.,
доцент кафедри економіко-математичного моделювання,
Т. О. Білик, канд. екон. наук, старший викладач
кафедри економіко-математичного моделювання,
ДВНЗ «Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана»

ВПЛИВ ПОДАТКОВОЇ РЕФОРМИ В УКРАЇНІ НА ЗМІНУ РІВНЯ ПОДАТКОВОГО НАВАНТАЖЕННЯ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ

АНОТАЦІЯ. Досліджено основні зміни податкового законодавства відносно малих підприємств, викликані проведенням податкової реформи. Зміни податкового законодавства розглядаються для малих підприємств, працюючих за спрощеною системою оподаткування, обліку та звітності. На основі моделі оцінювання загальних обсягів податків і зборів, які сплачуються малими підприємствами, досліджено зміну їх податкового навантаження внаслідок прийняття Податкового кодексу.

© О. В. Піскунова,
Т. О. Білик, 2012

КЛЮЧОВІ СЛОВА: Податковий кодекс, спрощена система оподаткування, малі підприємства, зміни податкового законодавства, податкове навантаження, витрати, модель.

АННОТАЦИЯ. В статье исследуются основные изменения налогового законодательства относительно малых предприятий, вызванные проведением налоговой реформы. Изменения налогового законодательства рассматриваются для малых предприятий, работающих по упрощенной системе налогообложения, учета и отчетности. На основе модели оценивания общих объемов налогов и сборов, уплачиваемых малыми предприятиями, анализируется изменение их налоговой нагрузки вследствие принятия Налогового кодекса.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА. Налоговый кодекс, упрощенная система налогообложения, малые предприятия, изменения налогового законодательства, налоговая нагрузка, расходы, модель.

ANNOTATION. In the article the key changes of the tax legislation about small enterprises, caused by tax reform, are considering. The research deals with the tax legislation changes for small enterprises, which pay taxes on nonexpert system of taxation, accounting and reporting. The changes of tax burden of small enterprises after adoption of the Tax code are researched on basis of the model of small enterprise tax loading estimation.

KEY WORDS: Tax code, nonexpert system of taxation, small enterprises, tax legislation changes, tax burden, costs, model.

Постановка проблеми. Формування ринкової системи господарювання в Україні зумовило активізацію підприємницької діяльності в усіх сферах економіки. Поступово відбуваються суттєві зміни як зовнішнього, так і внутрішнього середовища функціонування підприємств різних організаційно-правових форм, змісту їх господарської діяльності. Одним з перспективних напрямів створення конкурентного середовища є розвиток малого бізнесу, що безпосередньо впливає на всі сторони суспільного життя. Малі підприємства створюють додаткові робочі місця, сприяють формуванню основи громадського суспільства — середнього класу, усувають диспропорції на окремих товарних ринках, активізують інноваційні процеси, розвивають конкуренцію, не потребуючи при цьому значних стартових інвестицій.

У країнах Західної Європи та США малі підприємства створюють до 60 % валового внутрішнього продукту та забезпечують роботою більше 50 % населення, в той час як по Україні ці пока-

зники становлять близько 15 % і 7 %. На розвиток малого бізнесу впливає низка економічних і організаційних чинників, провідне значення серед яких має механізм оподаткування. Недосконалість податкового законодавства, значне податкове навантаження та відсутність підтримки зі сторони держави наряду з обмеженим доступом до кредитно-інвестиційних ресурсів та іншими несприятливим факторами призвели до ситуації, коли значна кількість малих підприємств є збитковими протягом ряду років. Прийняття Податкового кодексу та відповідні реформи в податковому законодавстві щодо малого підприємництва були покликані покращити економічну ситуацію в країні та оптимально поєднати фіскальну і стимулюючу функції держави. Проте для з'ясування питання, чи вдалось ці завдання втілити у життя і наскільки вдалось це зробити, необхідний поглиблений науковий аналіз, що обумовлює актуальність теми дослідження.

Аналіз останніх джерел чи публікацій. Проблемам розвитку малого бізнесу в цілому, та, зокрема, питанням оподаткування малих підприємств присвячена значна кількість публікацій вітчизняних науковців, серед яких можна відмітити праці [1, 4, 9]. Проте, ці дослідження сконцентровані на теоретичних та організаційних аспектах проблеми, в них недостатньо уваги приділяється фінансовим розрахункам, кількісному аналізу та моделюванню.

Основною **метою** дослідження, представленого у статті, було визначення особливостей нового податкового законодавства України щодо сприяння розвитку малого підприємництва та аналіз зміни рівня податкового навантаження вітчизняних малих підприємств, що відбулися внаслідок проведення податкової реформи в країні.

Виклад основного матеріалу дослідження. За даними опитування, проведеного Міжнародною фінансовою корпорацією (МФК), більшість українських суб'єктів малого підприємництва серед перешкод, що заважають підвищенню ефективності їхньої діяльності, в першу чергу називали проблеми, пов'язані з оподаткуванням, нечесною конкуренцією, корупцією і надмірним регулюванням господарської діяльності. Окрім того, біля 84 % малих підприємств зазначали неспроможність української судової системи захистити їхні права. Проведення податкової реформи в Україні, незважаючи на досить неоднозначний її характер стосовно впливу на розвиток малого підприємництва, дозволяє вирішити деякі з цих питань.

Згідно нового Податкового кодексу суб'єкти господарювання, що застосовують спрощену систему оподаткування, обліку та звітності, поділяються на чотири групи платників єдиного податку. До перших трьох груп відносяться фізичні особи — підприємці, а до четвертої — юридичні особи — суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми, середньооблікова кількість працівників яких протягом календарного року не перевищувала 50 осіб, а обсяг доходу не перевищував 5 000 000 грн. Збільшення граничного рівня доходу (в попередньому варіанті податкового законодавства спрощена система оподаткування та звітності для юридичних осіб запроваджувалась у випадку, якщо їх обсяг виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) за рік не перевищував 1 млн грн) безумовно розширило можливості використання спрощеної системи. З іншого боку, за останнє десятиріччя економічна ситуація в країні суттєво змінилася. Так, наприклад, розмір мінімальної заробітної плати, порівняно з 1998 роком, коли було прийнято діючий до останнього часу Указ президента України «Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності», зріс більше ніж у 20 разів. Зважаючи на вказане, збільшення граничного рівня доходу в 5 разів може виявитись недостатнім. Окрім того, якщо для фізичних осіб-підприємців максимальне значення кількості найманих осіб, або осіб, що перебувають з ними у трудових відносинах, збільшилось вдвічі (з 10 до 20), то для юридичних осіб вказана норма залишилась незмінною (50 осіб).

На думку багатьох фахівців деякі норми Податкового кодексу не сприятимуть розвитку малого бізнесу. Так, у новому податковому законодавстві відбулося більш жорстке регламентування видів діяльності, що підлягають оподаткуванню за спрощеною системою. Одна з вагомих проблем розвитку малого бізнесу в Україні полягає у його структурі, зосередженості на посередницьких операціях. Мале підприємництво, переважно, розвивається у сферах торгово-посередницької діяльності, транспортного обслуговування, надання медичних та побутових послуг, громадського харчування, юридичної практики. Суттєве скорочення видів діяльності може стати значною перешкодою для всебічного розвитку малого бізнесу.

Таким чином, положення Податкового кодексу стосовно малого підприємництва не є досконалими та однозначно сприятливими для малого бізнесу, проте, зважаючи на реальний стан

справ в секторі малого бізнесу, його прийняття було необхідним та своєчасним кроком.

Оцінка ефективності нового податкового законодавства щодо сприяння розвитку малого бізнесу була проведена авторами на основі моделі оцінювання загальних обсягів податків і зборів, що сплачуються малими підприємствами.

Згідно з Податковим кодексом України [7] малі підприємства — юридичні особи мають право обирати такі спрощені способи сплати податків: за схемою 1 — спрощену систему оподаткування (єдиний податок за ставкою 3 % від обсягу реалізованої продукції разом зі сплатою податку на додану вартість); за схемою 2 — спрощену систему оподаткування (єдиний податок за ставкою 5 % від обсягу реалізованої продукції без сплати податку на додану вартість).

Крім того, згідно з Законом України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» [3] малі підприємства — юридичні особи повинні сплачувати єдиний внесок на загальнообов'язкове державне соціальне страхування, який нараховується на суму заробітної плати та на суму винагороди фізичним особам за виконання робіт (надання послуг) за цивільно-правовими договорами. Ставка єдиного внеску встановлюється відповідно до класів професійного ризику виробництва, до яких віднесено платників єдиного внеску, з урахуванням видів їх економічної діяльності: її величина складає 36,76 % для 1 (мінімального) класу професійного ризику і 49,7 % для 67 (максимального) класу ризику.

Було побудовано модель оцінювання загальних обсягів податків і зборів (обов'язкових платежів), які повинні сплачувати малі підприємства при спрощених системах оподаткування [6].

Нехай V — обсяг виручки від реалізації продукції (робіт, послуг) малого підприємства, C — витрати з реалізованої продукції без урахування податків і зборів, до складу яких входять матеріальні витрати C_m, у тому числі вартість товарів і послуг, придбаних для перепродажу та реалізованих без додаткової обробки на даному підприємстві, амортизаційні відрахування C_a, витрати на оплату праці C_{zp}, інші операційні витрати C_{in}: $C = C_m + C_a + C_{zp} + C_{in}$. У разі оподаткування малого підприємства за схемою 1, що передбачає сплату податку на додану вартість за

ставкою α_{pdv} = 0,17, виручка V містить у собі даний податок (податкове зобов'язання) $N_{pdvz} = \alpha_{pdv} \cdot V'$, де V' — виручка від реалізації без податку на додану вартість. Тобто $V = V' + N_{pdvz} = (1 + \alpha_{pdv}) \cdot V'$. Будемо вважати, що у цьому разі за всією величиною матеріальних витрат C_m виникає податковий кредит $N_{pdvk} = \alpha_{pdv} \cdot C'_m$, де C'_m — обсяг матеріальних витрат за винятком обсягу податку на додану вартість: $C_m = C'_m + \alpha_{pdv} \cdot C'_m = (1 + \alpha_{pdv}) \cdot C'_m$.

У випадку вибору спрощеної системи оподаткування зі сплатою податку на додану вартість мале підприємство повинно сплатити до бюджету 3 % з доходу від реалізації продукції V і податок на додану вартість N_{pdv}, а також єдиний внесок на загальнообов'язкове державне соціальне страхування N_{zp}. Загальний обсяг податків і зборів N малого підприємства у цьому разі складає: $N = \alpha_{ep1} \cdot V + N_{pdv} + N_{zp}$, де α_{ep1} = 0,03 — ставка єдиного податку за даною схемою оподаткування.

Податок на додану вартість N_{pdv} являє собою різницю між податком на додану вартість, нарахованим на обсяг продажу (податковим зобов'язанням) N_{pdvz}, і податком на додану вартість, нарахованим на вартість придбаних матеріальних ресурсів виробничого призначення (податковим кредитом) N_{pdvk}: $N_{pdv} = N_{pdvz} - N_{pdvk} = \alpha^*_{pdv} \cdot (V - C_m)$, де $\alpha^*_{pdv} = \alpha_{pdv} / (1 + \alpha_{pdv})$. Обсяг єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування N_{zp}, який нараховується на суму заробітної плати, визначається так: $N_{zp} = \alpha_{zp} \cdot C_{zp}$, де α_{zp} — ставка єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування. Для визначеності при проведенні подальших розрахунків оберемо ставку єдиного внеску α_{zp} = 0,3726, що відповідає 23 класу професійного ризику виробництва, до якого відносяться, зокрема, такі види економічної діяльності як оптова торгівля багатьма видами товарів, деякі види посередництва, здавання в найом транспортних засобів та ін. З урахуванням наведених формул отримуємо: $N = \alpha_{ep1} \cdot V + \alpha^*_{pdv} \cdot (V - C_m) + \alpha_{zp} \cdot C_{zp}$,

або $$N = V \cdot \left(\alpha_{ep1} + \alpha^*_{pdv} - \alpha^*_{pdv} \cdot s_m \cdot c + \alpha_{zp} \cdot s_{zp} \cdot c\right),$$

де s_m, s_{zp} — частки відповідно матеріальних витрат C_m і витрат на оплату праці C_{zp} у загальному обсязі витрат C; c — відношення витрат C до виручки V: $c = C/V$, тобто питомі витрати, які визначають ефективність діяльності малого підприємства без урахування будь-яких податків і зборів. З урахуванням позначень

$$\nu_{ep1} = \gamma_{ep1} - \beta_{ep1} \cdot c,$$

$$\gamma_{ep1} = \alpha_{ep1} + \alpha^*_{pdv},\ \beta_{ep1} = \alpha^*_{pdv} \cdot s_m + \alpha_{zp} \cdot s_{zp},$$

формула для визначення загального обсягу податків і зборів матиме вигляд:

$$N = \nu_{ep1} \cdot V.$$

Щоб отримати модель оцінювання загальних обсягів платежів N у випадку, коли мале підприємство обрало спрощену систему оподаткування без сплати податку на додану вартість, у наведених вище формулах необхідно покласти $\alpha^*_{pdv} = 0$. Після цього отримаємо наступну формулу: $N = V \cdot \left(\alpha_{ep2} + \alpha_{zp} \cdot s_{zp} \cdot c\right)$, або

$$N = \nu_{ep2} \cdot V,$$

$$\nu_{ep2} = \gamma_{ep2} - \beta_{ep2} \cdot c,$$

$$\gamma_{ep2} = \alpha_{ep2},\ \beta_{ep2} = -\alpha_{zp} \cdot s_{zp}.$$

Таким чином, побудовано моделі оцінювання загальних обсягів податків і зборів (обов'язкових платежів) N, що повинні сплачувати малі підприємства за спрощеними схемами оподаткування. Дані моделі можна представити у вигляді загальної моделі оцінювання податкових платежів, які повинно сплачувати мале підприємство за спрощених схем оподаткування:

$$N = \nu \cdot V, \tag{1}$$

$$\nu = \gamma - \beta \cdot c, \tag{2}$$

$$\gamma = \begin{cases} \alpha_{ep1} + \alpha^*_{pdv}, & \text{за схемою 1,} \\ \alpha_{ep2}, & \text{за схемою 2,} \end{cases} \quad (3)$$

$$\beta = \begin{cases} \alpha^*_{pdv} \cdot s_m - \alpha_{zp} \cdot s_{zp}, & \text{за схемою 1,} \\ -\alpha_{zp} \cdot s_{zp}, & \text{за схемою 2.} \end{cases} \quad (4)$$

Величину ν можна розглядати як агреговану ставку оподаткування доходу малого підприємства. Вона має постійну складову γ, що залежить тільки від діючих ставок податків, і складову $(-\beta \cdot c)$, що залежить ще й від питомих витрат підприємства c і від їх структури. Якщо значення параметра β додатні, то зі зменшенням питомих витрат c агрегована ставка оподаткування доходу малого підприємства ν збільшується, коли ж β приймає від'ємні значення, то зі зменшенням питомих витрат c агрегована ставка оподаткування ν також зменшується. Окрім того, зі зростанням ефективності виробництва вплив величини β, і як слід структури витрат, на агреговану ставку оподаткування ν зменшується і за малих значень c агрегована ставка ν приблизно дорівнюватиме параметру γ: $\nu \approx \gamma$.

У табл. 1 наведено розраховані за формулами (2)—(4) значення агрегованої ставки оподаткування малого підприємства ν для спрощених систем оподаткування (схеми 1 і 2) за різних значень частки матеріальних витрат s_{zp} і різних значень питомих витрат c.

За даними табл. 1 можна дійти висновку, що для малих підприємств, які сплачують податки за схемою 1, якщо частка їх витрат на оплату праці в загальному обсязі витрат невисока (до 20 %), то збільшення питомих витрат призводить до зменшення податкового навантаження підприємства. У випадку, коли питома вага витрат на оплату праці у загальному обсязі витрат перевищує 20 %, загальний обсяг податків і зборів, що сплачуються підприємством, зростає при збільшенні значень показника с. Якщо мале підприємство оподатковується за схемою 2, то збільшення питомих витрат призводить до збільшення суми податків та зборів, що має бути сплачена цим підприємством.

Таблиця 1

РОЗРАХУНКОВІ ЗНАЧЕННЯ АГРЕГОВАНОЇ СТАВКИ ОПОДАТКУВАННЯ v

$s_{гр}$	Розрахункові значення агрегованої ставки оподаткування v							
	Схема оподаткування 1				Схема оподаткування 2			
	c = 0,8	c = 0,7	c = 0,6	c = 0,5	c = 0,8	c = 0,7	c = 0,6	c = 0,5
0,00	0,059	0,074	0,088	0,103	0,050	0,050	0,050	0,050
0,10	0,100	0,110	0,119	0,129	0,080	0,076	0,072	0,069
0,20	0,142	0,146	0,150	0,154	0,110	0,102	0,095	0,087
0,30	0,183	0,182	0,181	0,180	0,139	0,128	0,117	0,106
0,40	0,225	0,219	0,212	0,206	0,169	0,154	0,139	0,125
0,50	0,266	0,255	0,243	0,232	0,199	0,180	0,162	0,143
0,60	0,308	0,291	0,275	0,258	0,229	0,206	0,184	0,162
0,70	0,349	0,327	0,306	0,284	0,259	0,233	0,206	0,180
0,80	0,391	0,364	0,337	0,310	0,288	0,259	0,229	0,199
0,90	0,432	0,400	0,368	0,336	0,318	0,285	0,251	0,218
1,00	0,473	0,436	0,399	0,362	0,348	0,311	0,274	0,236

До прийняття Податкового кодексу України право на застосування спрощеної системи оподаткування малим підприємствам надавалось Указом Президента України «Про спрощену систему оподаткування, обліку і звітності суб'єктів малого підприємництва» [8]. Згідно даного Указу малі підприємства-юридичні особи могли сплачувати єдиний податок за ставкою 6 % від обсягу реалізованої продукції разом зі сплатою податку на додану вартість (α_{pdv} =0,2) або єдиний податок за ставкою 10 % без сплати податку на додану вартість. Крім того, згідно з Законом України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» [2] малі підприємства, які обрали спрощену систему оподаткування, повинні були сплачувати ще й внески до Пенсійного фонду України у разі, коли частка єдиного податку, що направлялась до Пенсійного фонду, була меншою за величину, що повинно було б сплачувати підприємство за загальної системи оподаткування. Така ситуація виникала, коли питомі витрати підприємства c перевищували деяке критичне значення $c_{ПФ}$. Таким чином, для розра-

хунку агрегованої ставки оподаткування ν за старого податкового законодавства можна скористатись формулами (3) — (4), але у випадку, коли $c \le c_{\text{ПФ}}$, необхідно покласти $\alpha_{zp} = 0$.

Для аналізу зміни рівня податкового навантаження після введення в дію Податкового кодексу для малих підприємств, що працюють за спрощеною системою оподаткування, були розраховані значення зміни агрегованої ставки оподаткування $\Delta\nu = \nu_1 - \nu_2$, де ν_1 та ν_2 — агреговані ставки оподаткування відповідно за новим та старим податковим законодавством, наведені у табл. 2.

Таблиця 2

РОЗРАХУНКОВІ ЗНАЧЕННЯ ЗМІНИ АГРЕГОВАНОЇ СТАВКИ ОПОДАТКУВАННЯ $\Delta\nu = \nu_1 - \nu_2$ ПІСЛЯ ПРИЙНЯТТЯ НОВОГО ПОДАТКОВОГО ЗАКОНОДАВСТВА

s_{zp}	Розрахункові значення зміни агрегованої ставки оподаткування $\Delta\nu$							
	Схема оподаткування 1				Схема оподаткування 2			
	$c = 0{,}8$	$c = 0{,}7$	$c = 0{,}6$	$c = 0{,}5$	$c = 0{,}8$	$c = 0{,}7$	$c = 0{,}6$	$c = 0{,}5$
0,00	–0,034	–0,036	–0,039	–0,041	–0,050	–0,050	–0,050	–0,050
0,10	–0,006	–0,012	–0,017	–0,023	–0,020	–0,024	–0,028	–0,031
0,20	**0,019**	**0,013**	**0,004**	–0,006	–0,002	–0,002	–0,005	–0,013
0,30	**0,026**	**0,029**	**0,025**	**0,012**	**0,002**	**0,001**	–0,001	–0,012
0,40	**0,033**	**0,035**	**0,036**	**0,030**	**0,005**	**0,003**	**0,002**	–0,013
0,50	**0,041**	**0,041**	**0,041**	**0,042**	**0,008**	**0,006**	**0,004**	–0,014
0,60	**0,048**	**0,047**	**0,047**	**0,046**	**0,011**	**0,009**	**0,007**	–0,016
0,70	**0,055**	**0,054**	**0,052**	**0,051**	**0,015**	**0,012**	**0,009**	–0,017
0,80	**0,062**	**0,060**	**0,057**	**0,055**	**0,018**	**0,015**	**0,011**	–0,018
0,90	**0,069**	**0,066**	**0,063**	**0,060**	**0,021**	**0,018**	**0,014**	–0,020
1,00	**0,076**	**0,072**	**0,068**	**0,064**	**0,024**	**0,020**	**0,016**	–0,021

На основі розрахунків, наведених у табл. 2, можна побачити, що введення в дію нового податкового законодавства є вигідним, у першу чергу, для підприємств з невеликою кількістю найманих працівників чи невисоким рівнем офіційної заробітної плати. Для підприємств з достатньо високим значенням питомої ваги витрат на оплату

праці у загальному обсязі витрат проведення податкової реформи призведе до збільшення загальної суми податків і зборів і, відповідно, до зменшення їх фінансових результатів, тобто є невигідним.

Висновки з проведеного дослідження. Дослідження зміни рівня податкового навантаження малих підприємств, проведене на основі моделей оцінювання загальних обсягів податків і зборів, які сплачувались малими підприємствами до та після введення в дію Податкового кодексу, показало, що проведення податкової реформи зменшило податковий тягар для значної кількості малих підприємств. Даний фактор є хорошим стимулом для підвищення ефективності їхньої діяльності. Аналіз моделі показав, також, що значний вплив на рівень податкового навантаження малих підприємств мають витрати, якими малі підприємства практично не управляють. При подальшому удосконаленні спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності доцільно ввести положення про стимулювання малих підприємств до зниження ними обсягу витрат, що повинно призвести до зростання чистого прибутку і, як наслідок, до зростання власних фінансових ресурсів для їх розвитку.

Незважаючи на певні недоліки, податкова реформа є довгоочікуваним і необхідним кроком у створенні успішної та конкурентоспроможної держави. Зниження податкового навантаження, введення податкових канікул і багато інших нововведень, покликані сприяти розвитку малого підприємництва в Україні, та встановити оптимальний рівень наповнення державного бюджету за рахунок малого бізнесу.

Література

1. *Варналій З. С.* Мале підприємництво: основи теорії і практики: 2-ге вид., випр. і доп. / З. С. Варналій. — К.: Знання, 2003. — 302 с.

2. Закон України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» від 09.07.2003 р. № 1058-IV.

3. Закон України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» від 08.07.2010 р. № 2464-VI.

4. *Коротун В.І.* Проблеми мінімізації сплати податків в Україні // Економіка. Фінанси. Право. — 2010. — № 6. — С. 21—25.

5. Науково-практичний коментар до Податкового кодексу України: у 3 т. // колектив авторів [заг. редакція М. Я. Азарова]. — К.: Міністерство фінансів України, Національний університет ДПС України, 2010. — 2389 с.

6. *Піскунова О.В.* Моделювання управлінських рішень щодо розвитку малого підприємництва. — К.: КНЕУ, 2010. — 334 с.

7. Податковий кодекс України: Закон України від 02.12.2010 р. № 2755 — VI.

8. Указ президента України «Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва» від 03.07.1998 р. № 727/98.

9. *Ярошенко Ф. О.* Реформування податкової системи України в контексті прийняття Податкового кодексу / Фінанси України. — № 7. — 2010. — С. 3—9.

Статтю подано до редакції 05.04.12 р.

УДК 336.71

Г. В. Труш, старший викладач
кафедри банківської справи
КНЕУ імені Вадима Гетьмана

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ДЕПОЗИТНОЇ ПОЛІТИКИ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ

Досліджено теоретичні та практичні засади депозитної політики комерційних банків України в умовах ринкової трансформації та формування національної грошово-кредитної системи. Відмічено роль і місце депозитної політики комерційного банку в забезпеченні ефективності функціонування банківської системи, її взаємозв'язок із стабільністю грошово-кредитного ринку в Україні.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: глобалізація, депозитна політика, банківський менеджмент, банківські ресурси.

Исследовано теоретические и практические основы депозитной политики коммерческих банков Украины в условиях рыночной трансформации и формирование национальной денежно-кредитной системы. Показана роль и место депозитной политики коммерческого банка в обеспечении эффективности функционирования банковской системы, ее взаимосвязь со стабильностью денежно-кредитного рынка в Украине.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: глобализация, депозитная политика, банковский менеджмент, банковские ресурсы .

Theoretical and practical bases of deposit policy of commercial banks of Ukraine are investigated in the conditions of market transformation and forming of the national money-and-credit system. Role and place of deposit policy of commercial bank in providing of efficiency of

© Г. В. Труш, 2012

functioning of bank system are shown, its intercommunication with stability of money-and-cred it market in Ukraine.

KEY WORDS: globalization, deposit policy, bank's management, bank's resources.

Постановка проблеми. Сьогодні в Україні особливого значення набуває питання ефективного функціонування ринкової інфраструктури, що в тому числі потребує якісних перетворень у банківській сфері. Перехід від адміністративно-командних методів управління банківською системою до ринкових підвищує роль конкуренції та посилює увагу до потреб клієнтів, розробки і реалізації ефективної депозитної і кредитної політики банків.

Досвід країн з розвиненою ринковою економікою свідчить, що одним з пріоритетних напрямків комерційних банків є сприяння мобілізації заощаджень суб'єктів господарювання, спрямування їх у напрямку найефективнішого використання, опосередковано збільшуючи загальну масу інвестицій та потенціал економічного зростання. Необхідними умовами для створення ефективної банківської системи в Україні є можливість здійснення перерозподілу коштів між суб'єктами господарювання, надання споживачам свободи вибору об'єктів розміщення тимчасово вільних грошових коштів, іі надання рівних прав усім, хто має попит на кредитні ресурси.

Загострення конкуренції між комерційними банками за ресурси та напрямки їх розміщення призводить до поступового зниження прибутковості банківської діяльності. Сьогодні для успішного функціонування та розширення діяльності банку недостатньо залучати кошти за нижчою ціною, а розміщувати за вищою, необхідно створювати цілу ефективну систему менеджменту банку. Для підтримки своєї конкурентоспроможності банки повинні пропонувати своїм клієнтам все нові послуги, використовувати різноманітні фінансові інструменти та розширювати спектр своєї діяльності.

Аналіз останніх публікацій. Проблеми депозитної діяльності банків, ускладнюються та диференціюються разом зі зміною умов функціонування і обігу позичкового капіталу. Перші теоретичні обґрунтування сутності та ролі депозитних ресурсів пов'язані з процесами розвитку лихварського, а згодом грошового капіталу, зокрема, проблеми депозитної діяльності у контексті формування збережень і інвестицій розглядали А. Сміт, Д. Рікардо, І. Фішер, Дж. М. Кейнсом, Ф. Мишкіним та ін.

Серед російських і вітчизняних учених, проблемам формування ефективної депозитної політики присвячені праці Є. Жукова, О. Лаврушина, В. Усоскіна, О. Дзюблюка, І. Лютого, А. Мороза, М. Савлука та ін.

Віддаючи належне науковим напрацюванням вітчизняних і зарубіжних учених слід зауважити, що існує потреба в її подальшому дослідженні. Це обумовлено недостатнім рівнем розробки окремих аспектів депозитної політики комерційного банку в умовах глобалізації грошово-кредитного ринку; дискусійними залишаються питання оптимального співвідношення депозитних інструментів та особливості формування депозитної політики в умовах зростаючої конкуренції.

Виклад основного матеріалу. У сучасних умовах, що характеризуються частими амплітудними змінами для ефективного функціонування, розвитку і досягнення поставлених цілей кожен комерційний банк повинен не просто розробляти власну депозитну політику, а постійно її корегувати відповідно до змін що відбуваються. Основою діяльності комерційного банку є залучення грошових ресурсів та їх подальше розміщення. При цьому пасивні операції є первинними по відношенню до активних і інших банківських операцій. Тому залучені ресурси розглядаються як самостійний і основоположний об’єкт діяльності банку.

Депозитна політика являє собою комплекс заходів, спрямованих на мобілізацію банками грошових коштів юридичних і фізичних осіб з метою їх подальшого взаємовигідного використання. Ефективна і зважена політика забезпечує вигоду кредиторам від розміщення тимчасово вільних коштів, а банкам прибуткове використання ресурсів в активних операціях [1]. Депозитна політика повинна бути конкурентоспроможною і економічно доцільною оскільки вона являє собою стратегію і тактику комерційних банків із залучення грошових коштів на поворотній основі. Основним документом, який регламентує в комерційних банках процес залучення тимчасово вільних коштів підприємств, організацій і населення на рахунки в банк у різного роду депозити є меморандум про депозитну політику. Цей документ, що розробляється кожним банком окремо, включає стратегічний план банку, аналіз, структуру, стан і динаміку ресурсної бази банку.

У меморандумі повинна бути визначена стратегія щодо залучення коштів для виконання цілей і завдань по кредитній та ін-

вестиційній діяльності з орієнтиром на підтримку банком своєї ліквідності, забезпеченню фінансової стійкості та прибуткової діяльності [2].

Основними засадами депозитної політики є планування і забезпечення зростання власних коштів банку, встановлення балансу між власними та залученими коштами, визначення їх структури, визначення категорій вкладників, географію залучення та запозичення коштів, співвідношення між гривневим та валютними депозитами, нові форми депозитів, заходи щодо дотримання нормативів ризику банку за залученими коштами.

Окрему увагу слід приділити принципам депозитної політики. До них відносять принципи комплексного підходу, наукової обґрунтованості, оптимальності та єдності всіх елементів банку. Серед специфічних принципів слід відзначити принцип забезпечення оптимального рівня витрат банку, безпеки проведення депозитних операцій, надійності, оскільки банк, здійснюючи акумуляцію вільних грошових коштів з метою їх подальшого розміщення, прагне отримати дохід не за будь-яку ціну, а з урахуванням ринкової кон'юнктури. Перераховані принципи дозволяють сформувати стратегічні і тактичні напрями розвитку депозитного процесу, забезпечити ефективність і оптимізацію депозитної політику банку [3]. Ще одним важливим аспектом є межі депозитної політики банку, під якими розуміють певний обсяг акумульованих тимчасово вільних грошових коштів юридичних і фізичних осіб і які класифікуються за такими ознаками:

- залежно від попиту і пропозиції на ринку депозитів (економічні);
- від впливу нормативів ЦБ і лімітів банку (адміністративні межі);
- залежно від суб'єктів депозитних відносин (зовнішні та внутрішні межі);
- залежно від терміновості депозитних відносин (часові межі);
- залежно від географічного принципу (територіальні межі);
- залежно від обсягів і структури залучених коштів (кількісні та якісні межі).

Успіх будь-якого банківського продукту залежить від його корисних властивостей, спроможності банку задовольняти потреби клієнтів. Якісно розроблена депозитна політика, що максимально задовольняє цільові потреби клієнтів, сприяє освоєнню нових сегментів ринку та підвищує можливості банку у конкурентній боротьбі за нових клієнтів.

У проведенні ефективної депозитної політики приділяється значна увага банківському менеджменту. Запорукою успішної реалізації депозитної політики є її комплексна ув'язка з загальним менеджментом банку. Кожен комерційний банк включає в механізм банківського менеджменту розробку і реалізацію своєї депозитної політики, що виступає складовою банківського менеджменту та включає комплекс заходів по формуванню депозитного портфеля банку [5].

Депозитна політика включає різноманітні форми і методи щодо конкурентної боротьби на ринку фінансових послуг з метою забезпечення банку необхідними депозитними ресурсами. Аналіз сучасного стану банківської системи України, свідчить про існування тенденції стабілізації діяльності банківських інститутів і загострення їхньої боротьби за потенційних клієнтів. Зазначимо, що банківська система України знаходиться на етапі подальшого поділу ринку послуг між банківськими інститутами, що є відображенням відповідної політики комерційних банків.

Окремим питанням депозитної політики є недопущення дефіциту ресурсів. Але це не є проблемою всіх банкірів. Так, наприклад, банки з іноземним капіталом, що мають доступ до дешевих ресурсів материнських структур, цю проблему не відчувають. Одним із чинників післякризового пожвавлення підйому депозитного ринку в Україні є поступове зростання доходів юридичних і фізичних осіб, що є головним джерелом формування портфеля активів комерційних банків. Через це особлива увага приділяється забезпеченню фінансової стабільності комерційного банку, що базується на використанні механізму банківського менеджменту, складовою якого є депозитна політика. Тому, ефективність управління та функціонування комерційних банків визначається ефективністю реалізації депозитної політики.

Важливу роль у формуванні і реалізації депозитної політики комерційних банків відіграє НБУ. Заходи регулятора спрямовані на регламентацію правил по залученню депозитів і формуванню ресурсів у комерційних банків. Необхідність такої регламентації зумовлена тим, що вклади є специфічним видом грошей на основі яких формуються кредитні гроші, що збільшуються відповідно величині грошово-кредитного мультиплікатора. За відсутності відповідної регламентації регулятора процес може стати неконтрольованим, розбалансує грошовий оборот та спричинить знецінення національної грошової одиниці. Виділяють два види дер-

жавної депозитної політики. Перший — це консервативна політика або політика сильного державного регулювання депозитних установ. Вона здійснюється за умов сильної інфляції, росту цін в країні, спаду виробництва. Мета — посилення депозитної дисципліни та обмеження грошово-кредитних установ, що відкривають поточні безстрокові рахунки (чекові вкладі). Другий вид депозитної політики — це ліберальна, яка передбачає послаблення депозитної дисципліни та збільшення грошово-кредитних установ, що відкривають депозитні безстрокові рахунки. Робиться з метою збільшення депозитно-кредитних грошей, що може стимулювати економічну активність і виходу економіки з кризи. Ця політика ефективна за незначного рівня інфляції.

Кожен комерційний банк, як суб'єкт депозитного ринку, реалізує свої інтереси під впливом депозитної політики центрального банку. Депозитна політика комерційного банку спрямована на оптимізацію витрат по залученню коштів на депозитному ринку та їх ефективне використання. Такий механізм реалізації інтересів суб'єктів депозитного ринку формує ціну на депозитні кошти, що значною мірою залежить від ринкових процентних ставок та структури депозитної бази, управління якою має важливе значення для регулювання прибутковості та зниження витрат. Дорогі депозитні ресурси призводять до зростання процентних витрат, а висока питома вага низькооплачуваних ресурсів підвищує рентабельність, але знижує ліквідність. Однією з найважливіших складових депозитної політики також є ефективна процентна політика [6].

Принцип ліквідності є одним з основоположних при проведенні депозитних операцій. Депозитна політика, що враховує терміни і умови залучення коштів має ґрунтуватися на підтримці ліквідності. Розміри і структура пасивів банку визначають можливості проведення активних операцій як за ступенем ризику, так і за терміном укладання коштів. Для дотримання принципу стійкості ресурсної бази банку потрібно більше уваги приділяти надійним ресурсним джерелам, до яких належать строкові депозити. Завдяки таким депозитам банки можуть вільно маневрувати залученими ресурсами у межах визначених термінів. Світовий досвід показує, що найстійкішим ресурсом для банку є ресурси фізичних осіб, по яких спостерігається значно менший рух коштів, ніж депозити юридичних осіб. Вони дозволяють здійснювати кредитування на більш тривалі строки і відповідно під більш високий процент. Рекомендований їх рівень у ресурсній базі не ме-

нше 50%. Аналіз сучасного стану депозитів фізичних осіб в Україні демонструє позитивну динаміку зростання їх обсягів. За результатами лютого 2012 року 91 банк значно збільшив обсяги своїх депозитних портфелів. Лідером традиційно є Приватбанк, що залучив 1634,662 млн грн і це на 2,77 % більше ніж у січні цього року. На другому місці Ощадбанк, що залучив на строкові вклади 562,957 млн грн і це на 3,57 % більше ніж у січні і третім є Сбербанк Росії (Україна), який залучив 467,925 млн грн і це на 13,52 % більше ніж у попередньому місяці 2012 р. [7]. Зростання обсягів депозитів збільшує потенційні можливості банків щодо нарощування кредитування економіки та населення. Разом з тим слід відмітити що, суттєвого зниження ціни кредитів банкам ще не вдається забезпечити. Вона залишається досить високою, бо зберігається висока вартість залучених ресурсів. На сучасному етапі залучити більше ресурсів можуть комерційні банки, які поруч з більш високими процентами по депозитах, пропонують вкладникам ширший комплекс високоякісних послуг. Розвиток депозитних послуг вимагає від банків нових підходів до встановлення форм депозитних рахунків, впровадження нової техніки і технології ведення банківських операцій із застосуванням різноманітних засобів. Це дозволяє банкам повніше задовольняти потреби клієнтів у різноманітних послугах, поліпшити якість обслуговування, підвищити зацікавленість фізичних осіб у розміщенні своїх коштів на поточних рахунках у банку.

Зростанню залучення комерційними банками коштів на депозити сприяє комплексне обслуговування клієнтів. Розширення діапазону послуг, зниження їх вартості, покращення якості кредитно розрахункового та касового обслуговування сприятимуть збільшенню обсягів кредитних ресурсів банку, забезпечить йому належний рівень прибутковості від проведення активних операцій.

Висновки. Підсумовуючи, можна зробити висновки: в Україні, в умовах стабілізації національної грошової одиниці та грошово-кредитного ринку спостерігається зростання довіри населення і суб'єктів господарювання до банківських інститутів, що призвело до певного зростання обсягів депозитних рахунків; відбуваються позитивні якісні зміни у банківському секторі, що є запорукою збільшення обсягів депозитів, і що особливо важливо, в національній валюті. Такі зміни визначили тенденції до зниження ставки процента по депозитах та зростання конкуренції на депозитному ринку, що обумовило необхідність вдосконалення комерційними банками де-

позитної політики щодо залучення коштів клієнтів шляхом використання нових депозитних інструментів та надання інших послуг.

Література

1. *Рисін В. В.* Складові елементи ефективної ресурсної політики комерційного банку / В. В. Рисін // Регіональна економіка. — 2009. — № 3. — С. 115—120.

2. *Поречкіна Л. С., Шульга Н. П., Мельникова І. М.* Методологічні аспекти розробки меморандуму депозитної політики комерційного банку // Фінанси України. — 2010. — № 8. — С. 99—106;С. 37—40.

3. *Панасенко Г. О.* Теоретичні засади оптимальних рішень у процесі формування ресурсного потенціалу банку і забезпечення його фінансової стабільності // Економіка і управління. — К.: Європ. ун-т, 2009. — № 4 (34). — С. 54—60.

4. *Єрмошенко М. М.* Інформаційно-аналітична підтримка аналізу діяльності комерційних банків // Актуальні проблеми економіки (укр.). — 2010. — № 10. — С. 59—68.

5. *Дмитрієва О. А.* Оптимізація депозитної діяльності комерційного банку // Фінанси України. — 2010. — № 5. — С. 138—144.

6. *Ігнатова О. М. Романченко В. В.* Статистичний аналіз сучасного стану та тенденцій розвитку депозитної бази українських банків // Науковий вісник Ужгородського університету. — 2011. — 37 с.

7. Динаміка фінансового стану банків Україна на І липня 2011 року // Вісник НБУ. — 2011. — № 8. — С. 66.

8. *Тигіпко Сергій*. Система гарантування вкладів в Україні: сучасний стан і перспективні напрямки розвитку // Вісник НБУ. — Серпень 2004. — С. 4—5.

Статтю подано до редакції 08.04.12 р.

УДК 336.71

Охрименко І. Б., Старший викладач кафедри банківської справи, ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

ВПЛИВ СПОЖИВЧОГО КРЕДИТУ НА ОСНОВНІ МАКРОЕКОНОМІЧНІ ПОКАЗНИКИ.

АНОТАЦІЯ. У статті розглянуто соціально-економічне значення споживчого кредиту та його вплив на основні макроекономічні показники.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: споживчий кредит, позичальник, кредитор, макроекономічні показники, інфляція, імпорт, попит, пропозиція, споживчі витрати, інвестиції, економічні цикли.

© І. Б. Охрименко, 2012

АННОТАЦИЯ. В статье рассматриваются социально-экономическое значение потребительского кредита и его влияние на основные макроэкономические показатели.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: потребительский кредит, заемщик, кредитор, макроэкономические показатели, инфляция, импорт, спрос, предложение, потребительские расходы, инвестиции, экономические циклы.

ABSTRAKT. The article considers the social and economic meaning of the consumer's credit and its influence to the macroeconomic indicators.

KEYWORDS: consumer's credit, loaner, creditor, macroeconomic indicators, import, export, consumer's costs, investment, economic cycles.

Постановка проблеми. За своєю сутністю та механізмом впливу на процес суспільного відтворення кредит є однією з найскладніших економічних категорій. Банківський кредит, як ефективне джерело забезпечення грошовими ресурсами виробничих, інвестиційних та споживчих цілей підприємств, населення ідержави, у стимулюванні відтворювальних процесів в економіці відіграє найважливішу роль. В економічній теорії завжди ведуться дискусії навколо питань, пов'язаних із його сутністю, роллю та впливом на економіку.

У сукупності макроекономічних параметрів соціально-економічного розвитку країни споживчий кредит займає своє окреме, важливе місце. Сутнісна ознака споживчого кредиту — кредитування кінцевого споживання. Споживчий кредит дає змогу населенню споживати товари і послуги до того, як вони спроможні їх оплатити, тому, основним призначенням споживчого кредиту є сприяння зростанню життєвого рівня населення [1].

Споживче кредитування тісно пов'язано з різноманітними економічними та соціальними показниками. Це пояснюється тим, що, впливаючи один на одного, вони спричиняють певні зрушення в економіці, причому ці зміни можуть справляти різний ефект, як позитивний, так і негативний. Саме тому для подальшого розвитку споживчого кредитування необхідно визначити зв'язок між ними та мінімізувати проблеми, які постають на шляху [2].

Аналіз останніх джерел і публікацій. Події і наслідки фінансово-економічної кризи 2008 року розвинули дискусії навколо питання характеру впливу споживчого кредиту на економіку.

Думки, що висловлюються фахівцями є діаметрально протилежними [1—8]. Споживчий кредит збільшує сукупний платоспроможний попит на товари споживання і послуги, що стимулює розширення обсягів їх виробництва, а в умовах ринкової економіки платоспроможний попит є основним чинником економічного зростання [3]. Крім того, прискорення обігу грошових коштів призводить до стимулювання фінансово-банківської галузі [4]. Розширення ж масштабів кредитування сфери кінцевого споживання сприяє формуванню цивілізованих відносин на споживчому ринку країни. В той же час, кредит — не самоціль, він не може бути самостійним показником макроекономічної ситуації. Він відображає рівень споживання і заощадження суб'єктів. І лише поміркована системна політика кожного з учасників відносин убезпечить економіку від надмірних ризиків і фінансової нестабільності [5]. Тому, на нашу думку, існує необхідність детального вивчення цього питання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Механізм впливу споживчого кредиту на економіку країни можна виразити певною логічною послідовністю: упровадження споживчого кредитування — зростання сукупного попиту — зростання сукупної пропозиції — зростання ВВП — зростання доходів суб'єктів економіки — збільшення надходжень до державного бюджету у вигляді податків — зростання добробуту, покращення рівня соціальної захищеності населення країни**.** Але, реалізуючи свої функції, кредит може по-різному впливати на соціально-економічну сферу країни.

Одним з найважливіших показників економіки, на який споживче кредитування здійснює вплив, є споживчі витрати населення [6]. На перший погляд, здається, що зростання обсягів споживчих кредитів напряму веде до зростання особистих споживчих витрат населення. Але так відбувається не завжди. Відповідний взаємозв'язок зростання обсягів споживчих кредитів і споживчих витрат населення протягом тривалого часу буде відбуватися лише тоді, коли приріст сукупного портфелю споживчих кредитів у країні в поточному періоді буде більшим ніж у попередньому. Коли ж сукупний портфель споживчих кредитів зростає щоразу на однакову величину, фактично, сукупні витрати населення перестають зростати. Гальмування або зупинка зростання сукупного споживчого кредитного портфелю веде до зниження сукупних витрат населення порівняно з попереднім пері-

одом. Призупинення зростання споживчого портфелю не означає, що населення перестає брати споживчі кредити, просто воно погашає їх за рахунок доходів, що зекономлені на іншому. В цьому випадку, сума отриманих кредитів і сума кредитних погашень за період зрівнюються, а за рахунок споживчого кредитування відбувається зміна структури попиту населення на споживчі товари (попит на одні товари і послуги зростає за рахунок зменшення попиту на інші).

З точки зору макроекономіки, зростання сукупних споживчих витрат є однією з складових сукупного попиту на товари і послуги у суспільстві. У вигляді формули це виглядає так:

$$AD = C + Ig + G + Xn ,$$

де AD — сукупний попит у національній економіці;

C — особисті споживчі витрати населення;

Ig — валові приватні внутрішні інвестиції;

G — державні закупівлі;

Xn — чистий експорт [6].

В умовах ринкової економіки платоспроможний попит є основним чинником економічного зростання. При цьому ефект у вигляді зростання ВВП від первинного зростання витрат в економіці, як правило, є суттєвішим ніж самі витрати. Це зумовлено ефектом мультиплікатора: здійснені протягом одного періоду додаткові витрати, беруть участь у кількох виробничих, інвестиційних і торгівельних циклах, щоразу даючи додатковий приріст ВВП. Слід відмітити, що ефект мультиплікатора значним чином залежить від схильності населення до споживання. Чим більше зароблених коштів населення витрачає на споживання, тим більше зростає ВВП. Можна вважати, що за умови розвитку в країні споживчого кредитування населення починає споживати більше ніж заощаджувати, тому що з розвитком споживчого кредитування при зростанні доступності кредитів втрачається необхідність накопичувати значні суми для придбання великих купівель, а кошти, що раніше направлялися на накопичення, тепер напряму надходять у погашення кредитів.

Можна зробити висновок, що у результаті збільшення граничної схильності до споживання будь-яке первинне зростання витрат в економіці призводить до значно більшого зростання сукупного попиту і відповідно ВВП, порівняно з попереднім рівнем граничної схильності до споживання.

У цілому ефект збільшення обсягів виробництва, що виникає з зростанням споживчого кредитного портфелю, є результатом вираження авансованого характеру позиченої вартості, а саме можливістю скористатися благами, на придбання яких населення ще заробить у майбутньому. Таким чином, використання споживчого кредиту веде до покращення добробуту суспільства і зростання ВВП прискореними темпами.

Крім того, на нашу думку, вплив споживчого кредиту на ВВП відбувається не лише за рахунок стимулювання сукупного попиту в економіці, але й за рахунок заохочення сукупної пропозиції, тому що споживчий кредит позитивно впливає на життєздатність населення. Користування споживчими кредитами підвищує добробут населення, що позитивно відбивається на його працездатності, бо вищий рівень добробуту сприяє підвищенню життєвих сил. Отримані у кредит блага можуть напряму підвищувати продуктивність праці. Отримана у кредит освіта підвищує професійний рівень і кваліфікацію, придбаний у кредит автомобіль додає мобільності, тощо. Таким чином, розвиток споживчого кредитування підвищує продуктивність праці, що позитивно відбивається на сукупній пропозиції і веде до зростання ВВП.

Проте надто швидкий розвиток споживчого кредиту може викликати й негативні явища, як на мікро-, так і на макрорівні.

На індивідуальному рівні, в окремих осіб він створює оману багатства, що призводить до марнотратства, а згодом може викликати серйозні труднощі з погашенням кредитів. Споживчий кредит — достатньо небезпечний для позичальника. Система споживчого кредитування певною мірою побудована на схильності багатьох до імпульсивних рішень, неправильній оцінці своїх можливостей, невмінні грамотно розпоряджатися грошима. Мінлива макроекономічна ситуація посилюється фінансовою неграмотністю громадян і стає справжньою загрозою стабільності економіки [5].

Часто кредити витрачаються не на конкретні потреби, а на загальне поточне споживання, задоволення від якого проходить швидко, а сплачувати доводиться довго. Одержавши кредит, позичальник потрапляє у залежність від кредитора. Проблема ускладнюється, як правило, найвищими порівняно з іншими видами кредитування відсотками. Споживче кредитування вважається ризиковим, і тому банки свідомо закладають високі ставки за кредитами. Тільки окремі види споживчого кредитування мо-

жуть похвалитися низькими ставками, якщо мають заставу чи майнового поручителя [7].

В Україні банки часто схильні компенсувати недостатність оцінки ризиків кредитів високими процентними ставками. Все це спричиняє значні обсяги проблемної заборгованості у споживчому кредитному портфелі [8].

Найважливішими макроекономічними показниками, на які значно негативно впливає споживче кредитування, є інфляція і імпорт. В ринковій економіці випереджаюче зростання сукупного попиту над сукупною пропозицією є однією з причин зростання цін. Необґрунтоване зростання споживчого попиту населення негативно впливає на стабільність грошового обігу. За таких умов зростання ВВП за рахунок споживчого кредитування має інфляційну основу, збільшення сукупних витрат за рахунок зростання споживчого кредитування в країні веде як до зростання ВВП, так і до зростання цін на товари і послуги, тобто ВВП зростає не реально а номінально. Причому, чим більше стає сукупний попит, тим більше він впливає на ріст цін і менше — на ріст ВВП. Пояснюється це неспроможністю економіки забезпечити ріст сукупних витрат відповідним зростанням вироблених товарів і послуг.

Негативний вплив цього чинника частково компенсується зростанням інвестицій у реальну економіку, найефективніше у галузі, що виробляють товари народного споживання. Тоді зростання інвестицій у реальний сектор може частково нівелювати негативний вплив на економіку зростання обсягів споживчого кредитування.

Проте існує думка, що це не завжди спрацьовує на практиці, бо не можна примусити споживача купувати неконкурентоспроможні товари вітчизняного виробництва. Ідеальним є, коли сукупний внутрішній попит на товари і послуги максимально вдається задовольнити за рахунок сукупної внутрішньої пропозиції. Але в сучасних умовах глобалізації світової економіки і широкої інтеграції національних економік це майже неможливо. Експортно-імпортний товарообмін між країнами є невід'ємною складовою сучасної економіки. Тому кожній національній економіці є доцільним розвиватися з урахуванням зовнішніх тенденцій і внутрішнього потенціалу. В України в умовах прискореного розвитку споживчого кредитування, інвестиції в галузі, що є потенційно експортними, хоча й не вирішать проблему відтоку капіталу у розрахунок за імпорт як таку, але певною мірою нівелюють зрос-

тання чистого імпорту за рахунок зростання чистого експорту. Так, наприклад, у Росії стрімке збільшення імпорту в період буму споживчого кредитування 2000—2008 років компенсувалося не менш стрімким збільшенням експорту за рахунок стабільно високих попиту і цін на енергоносії. Україна також має експортний потенціал, реалізація якого може допомогти вирішити питання дисбалансу між сукупним попитом і пропозицією на ринку товарів і послуг, але не слід залишати питання розвитку вітчизняних галузей, що виробляють товари народного споживання, які з часом зможуть наповнити ринок конкурентними товарами і послугами і в більшій мірі забезпечувати сукупний внутрішній попит.

Таким чином, зростання обсягів споживчого кредитування може бути відчутним поштовхом для зростання ВВП у випадку, коли споживчі кредити витрачаються на споживання товарів вітчизняного виробництва, а економіка справляється з наповненням ринку товарною масою, не спричиняючи інфляції.

Враховуючи це, можна зробити висновок, що в період активного розвитку споживчого кредитування, держава в особі урядових структур повинна впроваджувати політику, що направлена на збільшення можливостей економіки щодо забезпечення товарами і послугами вітчизняного виробництва зростаючого споживчого попиту, тобто стимулювати внутрішню пропозицію. Крім того є необхідним на державному рівні контролювати баланс між межами кредитування реального сектору і сфери споживання.

Крім впливу на основні макроекономічні показники (такі як сукупний попит, ВВП, імпорт, інфляція) споживче кредитування пов’язане з таким явищем, як економічні цикли. Не зважаючи на те, що споживче кредитування сприяє збільшенню норми споживання, його вплив в умовах розвинутої системи кредитування населення може сильно коливатись залежно від позитивних чи негативних очікувань фізичних осіб стану економіки.

На макроекономічні цикли однаково впливають і використання споживчих благ тривалого користування і благ капітальних. Це підтверджують дослідження К. Брауна, що опубліковані у статті: «Потребительский кредит и склонность к потреблению: свидетельство 1930-х гг.». К. Браун вивчав причини інтенсивного розвитку споживчого кредиту роздрібних торгівців після першої світової війни. До цих причин він відносив: більш лояльне ставлення до споживання внаслідок переоцінки суспільної свідомості, а саме: відхід від пуританства на користь марнотратству і по-

точному споживанню; вдосконалення маркетингу, що зорієнтувало підприємців на розширення кола покупців за рахунок продажу в кредит малозабезпеченим верствам населення.

З маркетингової точки зору, зростання споживчого кредитування означає збільшення граничної схильності суспільства до споживання. У період підйому споживчого кредитування відбувається зростання і індивідуального споживання: сукупні витрати починають перевищувати доходи, тому що у періоди оптимістичних очікувань люди схильні купувати товари в кредит. В періоди ж песимістичних очікувань збільшується схильність до заощаджень, і у тих, хто має борги по кредиту і певні сумніви щодо майбутніх доходів.

Таким чином, ступень розповсюдження споживчого кредиту призводить до змін амплітуди коливань сукупного попиту і активно впливає на економічний цикл. На це справедливо вказував М.І. Туган-Барановський: «…кредит так же легко растет, как и падает, во много раз увеличивает покупательную силу общества в благоприятное время и моментально разрушается в трудную минуту. Благодаря кредиту все колебания хозяйства приобретают гораздо больший размах, и общественное хозяйство поднимается более высоко, чтобы затем с тем большей высоты упасть» [9].

У післякейнсіанстві вважалось, що саме сектор капітальних благ є джерелом внутрішнього розширення грошової маси, тому що саме у ньому причина значних коливань попиту на гроші як на потік. Споживчі блага тривалого користування, маючи схожість з капітальними активами, також можуть бути джерелом внутрішнього розширення грошової маси. Попит на товари тривалого споживання підтверджується такими ж циклічними коливаннями, як і інвестиційний попит. Мотив попиту на гроші для придбання споживчих благ має ті ж риси, що й інвестиційний попит на гроші, але й існують суттєві відмінності між цими видами попиту. Попиту на капітальні активи притаманні значні коливання і без кредитних відносин, тому що ці коливання спричинені невизначеністю майбутнього доходу на інвестиції. У випадку ж з споживчими товарами тривалого користування, причиною коливань є кредит на ціннісні товари, саме його існування спричиняє необхідність оцінювати майбутнє. За відсутності кредиту, попит на споживчі товари тривалого користування визначався б величиною доходу домашніх господарств і був би відносно рівним. Таким чином, продаж споживчих товарів у кредит є

причиною коливань попиту на споживчі блага. Чим сильніше розвинуто споживче кредитування, тим сильнішим є його вплив на циклічність.

Уповільнення зростання споживчого кредитного портфелю з причини негативних очікувань населення може призвести або до скорочення імпорту, або до скорочення споживчих витрат на товари вітчизняного виробництва. Така ситуація може негативно відбитися на економіці шляхом зниження сукупного попиту і, відповідно, скорочення ВВП при збереженні рівня цін. Це називається інерційним ефектом. Причому, незначне скорочення споживчого кредитного портфелю може призвести до значно більшого падіння ВВП.

Історія знає приклади, коли споживче кредитування спричиняло негативний вплив на економіку. Тому необхідно остерігатися певних ситуацій.

По-перше, надмірні обсяги кредитування, порушення кількісних меж кредиту веде до ситуації, коли позичальники отримують кредитів стільки, що є нездатними їх оплатити. Основною причиною цього є недостатній аналіз кредитних ризиків з боку кредиторів, що особливо притаманне у періоди кредитної експансії. Після цього, як правило, починається криза неповернення споживчих кредитів, що крім банкрутства окремих кредитних установ, також може призвести до скорочення обсягів споживчого кредитування і відповідно до зменшення сукупного попиту в економіці.

По-друге, проблему ускладнює неефективне використання споживчих кредитів внаслідок надмірного кредитування з боку позичальників, така ситуація може призвести не до зростання, а до зниження їх добробуту. Використання отриманих позичок не за призначенням спочатку принесе відчуття багатства, але надалі, не надавши належного задоволення, може призвести до небажання гасити кредит.

По-третє, не менш важливим за обсяги кредитування є відношення позик до активів (доходів) і заощаджень, якими володіє суб’єкт. Проблема не лише у зростанні кредитних ресурсів, а й у збереженні балансу між заощадженнями або активами та обсягом кредиту. Наприклад, у США співвідношення власного капіталу до кредитного становить 55 % до 45 %, у Великобританії — 50 % до 50 %, в Україні — 40 % до 60 %. Зростання обсягу кредитування без збільшення власного капіталу суб’єктів підвищує ризики неповернення позик [5].

Проведене дослідження показало, що в цілому вплив споживчого кредиту на економіку є позитивним, але може бути і негативним. Найактуальнішою є проблема впливу зростання споживчого кредитування на інфляцію. Вирішення питання лежить у площині співвідношення розмірів кредитування і заощаджень. Крім того, і держава, і кредитні установи, і самі позичальники мають максимально зважено і відповідально ставитись до питань розвитку споживчого кредитування в країні, щоб не допустити негативних проявів у цій сфері і негативного впливу споживчого кредиту на економіку.

Висновки з проведеного дослідження. За результатами аналізу впливу споживчого кредитування на основні макроекономічні показники можна зробити наступні висновки:

—вплив споживчого кредиту на економіку є суперечливим, може бути як позитивним, так і негативним;

—вплив споживчого кредиту на економіку є оберненим, тобто стан і розвиток економіки також впливає на розвиток споживчого кредитування;

—споживчий кредит відіграє роль в економіці будь-якої країни, проте яким буде цей вплив залежить від держави, що регулює кредитні відносини на державному рівні, а також соціальної і економічної відповідальності кредиторів і позичальників;

—у сучасних умовах глобальної економіки актуальне значення в кожній країні має державне регулювання розвитку споживчого кредиту;

—комплексне вирішення проблем соціальної стабільності і підвищення добробуту населення потребує поруч із зростанням реальних доходів, стимулювати розвиток споживчого кредитування в країні.

Література

1. *Іваненко Л.* Правові засади споживчого кредитування. / Л. Іваненко // Вісник Київського національного торгівельно-економічного університету. — 2011. — № 1. — С. 103—110.

2. *Захаркін О. О. Мякота Т. С.* Шляхи оптимізації споживчого кредитування в Україні в умовах фінансово-економічної кризи // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики: Збірник наукових праць. — 2010. — № 1 (8). — С. 79—84.

3. *Луценко А.* Деякі аспекти правового регулювання споживчого кредитування в Україні. / А. Луценко // Економіка України. —— 2008. — № 5. — С. 37—41.

4. *Гордіца Т. М.* Об'єктивні фактори кредитного ризику: сучасна теорія та практика в розрізі споживчого кредитування населення // Науковий вісник Буковинської державної фінансової академії: Економічні науки: Збірник наукових праць. — 2009. — № 4(17). — С. 68—73.

5. *Гава Ю.* Кредит: рятівне коло чи зашморг? / Ю. Гава //Фондовый рынок. — 2011. — № 13. — С. 14—16.

6. *Макконел К. Р, Брю С. Л.* Экономикс. Принципы, проблемы и политика. — М.: ИНФРА-М, 2005. — 399 с.

7. *Охріменко О.* Чи хочуть Українці брати кредити? // За метеріалами «УНІАН» — [Електронний ресурс] — w.w.w. wmg.lviv.ua.

8. *Ватаманюк М. М.* Проблеми кредитування фізичних осіб в Україні напередодні та у розпал економічної кризи / М. М. Ватаманюк // Науковий вісник НЛТУ України. — 2010. — № 20.5. — С. 164—167.

9. *Туган-Барановский М. И.* Периодические промышленные кризисы. — М.: ИНФРА-М, 1997. — 147 с.

Статтю подано до редакції 10.04.12 р.

УДК 336. 71

Л. В. Стрільчук, канд. екон. наук,
доцент кафедри банківської справи
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»,

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СПОЖИВЧОГО КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ

АНОТАЦІЯ. Досліджено деякі аспекти споживчого кредитування, вплив світової фінансової кризи на його розвиток. Проаналізовано сучасний стан, проблеми споживчого кредитування. Розглянуто перспективні напрями розвитку споживчого кредитування на вітчизняному ринку.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: кредитування, споживчий кредит, кредитоспроможність, кредитний ризик, відсоткова ставка, мінімізація ризику.

АННОТАЦИЯ. В статье исследованы некоторые аспекты потребительского кредита, влияние мирового финансового кризиса на его развитие. Проанализировано современное состояние, проблемы потребительского кредита. Рассмотрены перспективные направления развития потребительского кредита на отечественном рынке.

© Л. В. Стрільчук, 2012

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: кредитование, потребительский кредит, кредитоспособность, кредитній риск, процентная ставка, минимизация риска.

ANNOTATION. The article is devoted to some aspects of consumer crediting, influence of the world financial crisis on its development. The current state of the consumer crediting and its problems are analyzed. The perspective directions of development of the consumer credit in the domestic market are considered.

KEY WORDS: crediting, consumer crediting, solvency, credit risk, interest rate, risk minimization.

Постановка проблеми. Кредитування являється основним видом банківської діяльності. Світова фінансова криза негативно вплинула на кредитну діяльність банків, що призвело до скорочення ресурсної бази вітчизняних банків. Відчутний вплив криза справила і на споживче кредитування, яке відіграє значну роль щодо вирішення ряду соціальних проблем, у тому числі підвищення рівня життя населення, підвищення платоспроможного попиту та збільшення обсягів валового внутрішнього продукту. Це зумовлює необхідність дослідження ринку споживчого кредитування, виявлення проблем та перспектив його розвитку в сучасних економічних умовах.

Аналіз останніх джерел чи публікацій. Проблемам споживчого кредитування присвячена значна кількість наукових праць вітчизняних та зарубіжних науковців, таких як О. Проскура, І. Бушуєва, С. Кудряшов, Г. Почачук, О. Васюренко, В. Мамотов, І. Брідченко, М. Савлук, В. Корнєєв, О. Барановський, Д. Гриньков, П. Роуз, Е. Рід, М. Шульте та інші автори, у роботах яких представлені як теоретичні, так і практичні аспекти щодо досліджуваної проблеми.

Разом з тим ряд питань споживчого кредитування потребує подальшого наукового дослідження та аналізу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Одним із видів банківських операцій з фізичними особами є споживче кредитування, яке являється найбільш прибутковим видом банківських послуг.

Існують різні підходи щодо визначення сутності даного виду кредиту. Споживчий кредит — це кошти, що надаються кредитодавцем (банком або іншою фінансовою установою) споживачеві на придбання продукції [6, с. 103].

Споживчий кредит — це така форма кредиту, що надається населенню підприємствами торгівлі, банками й іншими фінансовими установами при придбанні предметів споживчого кредитування та оплаті побутових послуг за умови відстрочки платежу [7, с. 200].

Споживчий кредит — це кредит, який надається комерційним банком приватним особам для придбання предметів особистого споживання довгострокового користування [2, с. 118].

Споживчий кредит — кредит, який надається юридичним чи фізичним особам на споживчі цілі. Він може надаватися як банками, так і кредитними установами небанківського типу, а також юридичними і фізичними особами [4, с. 380].

Споживчий кредит — це продаж торговельними підприємствами споживчих товарів з відстрочкою платежу або надання фінансовими установами позичок населенню на придбання споживчих товарів, а також на оплату різноманітних витрат приватного (особистого) характеру (плата за навчання, медичне обслуговування, придбані побутові товари тощо) [7, с. 200].

Виходячи із сутності кредиту взагалі та узагальнюючи вищеназвані підходи до визначення сутності споживчого кредиту, слід відзначити, що споживчий кредит — це відносини, що виникають між кредиторами та позичальниками-фізичними особами у зв'язку з передачею в тимчасове користування вільної вартості на засадах зворотності, платності на забезпечення споживчих потреб.

Споживче кредитування має свої особливості:

- кредитування кінцевого споживання;
- задоволення споживчих потреб;
- має соціальний характер внаслідок того, що слугує підвищенню життєвого рівня населення.

Слід зазначити, що споживчий кредит справляє як позитивний, так і негативний вплив на економіку. Він сприяє задоволенню потреб населення у товарах і послугах, покращенню житлових та побутових умов життя, підвищенню життєвого рівня населення, встановленню соціальної справедливості, розвитку виробництва в цілому і, в тому числі товарів народного споживання, стимулюванню заощаджень населення, розширенню форм торгівлі, прискоренню оборотності коштів.

Незважаючи на позитивний вплив споживчого кредитування на розвиток економіки в цілому, слід відзначити, що цей вид кре-

диту має також і негативні сторони, до яких належать: сприяння інфляції, збільшення заборгованості за споживчими кредитами.

Слід відзначити, що у зв'язку з перевагою на товарному ринку імпортної продукції при купівлі її в кредит відбувається відплив капіталу в інші країни. У зв'язку з цим споживчі кредити потребують регулюваня з боку держави. Воно здійснюється шляхом заохочування кредитування кінцевого споживача через відсоткову ставку, розмірами власних коштів у кредитній операції, термінами кредитування та ін.

На рівень розвитку споживчого кредитування впливає ряд чинників, у тому числі рівень доходів населення, заощадження населення та рівень життя.

Незважаючи на вплив світової фінансової кризи, простежується тенденція збільшення доходів населення: станом на 31.12.2008 вони складали 845 641 млн грн, 31.12.2009 —894 286 млн грн, на 31.12. 2010 — 1 101 175 млн грн, на 31.12. 2011 — 1 251 005 млн грн [12].

Також спостерігається і зростання заощаджень населення. Це можна простежити за даними табл. 1.

Таблиця 1

ДИНАМІКА ДОХОДІВ, ВИТРАТ ТА ЗАОЩАДЖЕНЬ НАСЕЛЕННЯ ЗА ПЕРІОД 2008—2011 рр. (ДАНІ НА КІНЕЦЬ ПЕРІОДУ) [12].

Період	Доходи, млн грн	Витрати, млн грн	Заощадження, млн грн
1	*2*	*3*	*4*
2008	845 641	793 630	52 011
2009	894 286	813 909	80 377
2010	1 101 175	939 308	161 867
2011	1 251 005	1 137 080	113 925

Зростання доходів та заощаджень населення спричинило також певне збільшення обсягів депозитів, про що свідчать дані табл. 2.

З таблиці видно, що обсяги коштів на депозитах зростали як в цілому, так і за видами валют. Станом на 01.05.2012 обсяги депозитів населення становили 336 673 млн грн, у тому числі 180 040 млн грн та 156 633 млн грн у національній та іноземній валюті відповідно.

Таблиця 2

ДИНАМІКА ДЕПОЗИТІВ НАСЕЛЕННЯ ЗА ПЕРІОД 2008—2011 рр. (ДАНІ НА КІНЕЦЬ ПЕРІОДУ) [12]

Період	Депозити всього, млн грн	У тому числі	
		У національній валюті, млн грн	В іноземній валюті, млн грн
1	*2*	*3*	*4*
2008	217 860	110 016	107 844
2009	214 098	101 081	113 016
2010	275 093	142 924	132 169
2011	310 390	160 530	149 860

Загальний обсяг депозитів у банківській системі за квітень 2012 року зменшився на 0,8 % (з початку року він збільшився на 1,4 %) — до 496,1 млрд грн за рахунок депозитів юридичних осіб, обсяги яких за місяць знизилися на 3,0 % (з початку року на 7,7 %) — до 167,7 млрд грн. Натомість залишки коштів на депозитних рахунках фізичних осіб у квітні зросли на 0,3 % (з початку року — на 6,8 %).

До 2008 року обсяги споживчого кредитування стрімко зростали і на кінець 2008 року становили 186 088 млн грн. Далі спостерігається тенденція до зниження обсягів кредитування: на кінець 2009 року їх сума становила 137 113 млн грн, на кінець 2010 — 122 942 млн грн, на кінець 2011 року спостерігається незначне збільшення обсягів кредитування — 126 192 млн грн.

Загальний обсяг кредитних вкладень у квітні 2012 року збільшився на 0,5 % (з початку року — на 0,1 %) — до 794,4 млрд грн, що відбулося за рахунок приросту залишків за кредитами, наданими в національній валюті (на 0,9 % у квітні та на 1,2 % з початку року — до 475,5 млрд грн.). Зростання залишків у національній валюті відбувалося як за кредитами, наданими фізичним особам (на 1,2 % за місяць та на 3,8 % з початку року), так і юридичним особам (на 0,8 % і 0,6 % відповідно). Натомість залишки за кредитами, наданими в іноземній валюті, знизилися як за місяць (на 0,1 %), так і з початку року (на 1,3 %) [12].

Незначне зростання обсягів кредитування обумовлене рядом чинників, у тому числі, високими відсотковими ставками за кредитами. Незважаючи на зростання доходів населення, їх рівень

для більшої частини громадян не дозволяє отримувати споживчі кредити за такими відсотковими ставками.

У докризовий період середньозважені відсоткові ставки за споживчими кредитами у річному обчислені мали тенденцію до зменшення та у 2007 становили 15,6 %. З 2008 року спостерігається підвищення відсоткових ставок: у 2008 році — 18,7 %, 2009 — 22,3 %, у 2010 та 2011 роках — 25,2 % та 26,5 % відповідно. Протягом 2012 року також має місце незначне зростання відсоткових ставок: у січні — 26,4 %, у лютому — 27,0 %, у березні та квітні — відповідно 27,2 % і 26,9 % [12].

Отже, високі відсоткові ставки за кредитами населенню є однією з проблем споживчого кредитування. На рівень відсоткових ставок впливає ряд чинників, у тому числі високі відсоткові ставки за депозитами. Необхідність встановлення високих депозитних ставок пов`язана із стимулюванням залучення коштів населення, з відновленням довіри до банківських установ.

Активізація діяльності банків на ринку споживчого кредитування стимулює платоспроможний попит населення, що сприяє економічному зростанню. Разом з тим стрімке збільшення обсягів кредитування населення не завжди призводить до бажаних результатів. Збільшуються ризики для банків у цьому сегменті кредитування, що у перспективі може спровокувати негативні наслідки на грошово-кредитному ринку та в економіці в цілому.

Одним із способів мінімізації кредитного ризику являється оцінка кредитоспроможності позичальника. Кредитоспроможність — наявність у боржника передумов для проведення кредитної операції ї його спроможність повернути борг у повному обсязі та в обумовлені договором строки [1].

Оцінка кредитоспроможності позичальника здійснюється на підставі кількісних та якісних показників. До кількісних показників відноситься скупний чистий дохід; накопичення на рахунках у банку; коефіцієнти, що характеризують поточну платоспроможність боржника-фізичної особи і його фінансові можливості виконати зобов’язання за кредитом, зокрема співвідношення сукупних доходів і витрат/зобов’язань боржника-фізичної особи, співвідношення обсягу боргу за кредитом до вартості об’єкта кредитування/застави, співвідношення щомісячних витрат боржника на обслуговування боргу до обсягу його щомісячних доходів.

Якісні показники включають загальний матеріальний стан клієнта (наявність у власності майна, крім майна, переданого в заставу); соціальна стабільність клієнта (наявність постійної роботи, ділова репутація, сімейний стан тощо); вік клієнта.

Оцінка кредитоспроможності являється основним етапом процесу кредитування, від результатів якого залежить прийняття рішення про надання кредиту. На жаль, аналіз практики споживчого кредитування свідчить про те, що за останні роки не завжди здійснювався аналіз кредитоспроможності позичальника при видачі кредитів, що призвело до негативних наслідків, а саме до збільшення проблемної заборгованості.

Як свідчить зарубіжний досвід, велике значення для вирішення питання про надання кредиту і в подальшому для зниження кредитного ризику має достовірна інформація про позичальника, що отримується з різних джерел, у тому числі і через кредитні бюро. Практика функціонування кредитних бюро в Україні ще не набула належного розвитку, але позитивні зрушення в цьому напрямку вже спостерігаються.

В сучасних умовах споживче кредитування тяжіє до короткострокових кредитів. Це пов'язано з дефіцитом довгострокових ресурсів, збільшенням процентного ризику, кредитного ризику, високими відсотковими ставками. Тому важливо відновити довгострокове кредитування, одним із напрямів якого є молодіжне та іпотечне кредитування. Розвиток даних видів кредиту сприятиме вирішенню проблеми забезпечення населення житлом, а також сприятиме розвитку будівельної та інших суміжних галузей.

Також слід відзначити, що конкуренцію банкам на ринку споживчих кредитів можуть складати небанківські фінансово-кредитні установи, до яких належать кредитні спілки, фінансові компанії, ломбарди та інші. Діяльність даних установ ще не набула належного розвитку в Україні. Тому перспективними видами кредитів є кредитування населення небанківськими фінансово-кредитними установами.

Висновки з проведеного дослідження. Споживче кредитування відіграє важливу роль в економічному зростанні. У звязку з цим воно потребує регулювання з боку держави.

Однією із причин, які негативно впливають на розвиток споживчого кредитування є нестабільність економічної та політичної ситуації в країні, а також недосконалість відповідного законодавства.

Необхідно розвивати практику кредитування з використанням кредитних карток. Цей вид кредиту широко розповсюджений за кордоном. Також потребують розвитку освітні кредити. На відміну від зарубіжних країн в Україні це кредитування не знайшло належного застосування. На жаль, немає спеціальних нормативних актів щодо цього виду кредиту.

З метою зменшення ризиків неповернення кредитів банкам необхідно дотримуватися принципів банківського кредитування, у тому числі забезпеченості, що є одним із способів мінімізації кредитного ризику. Також потребує уваги банків питання удосконалення оцінки кредитоспроможності позичальника і, у тому числі з огляду впливу суб`єктивних чинників.

Враховуючи ситуацію, що склалася на ринку споживчого кредитування, банки застосовують зважений підхід щодо даного виду діяльності.

Підґрунтям для належного розвитку всіх видів споживчого кредитування насамперед являється забезпечення в країні політичної та економічної стабільності.

Література

1. Положення «Про порядок формування та використання банками України резервів для відшкодування можливих втрат за активними операціями»: Затверджене Постановою Правління НБУ 25.01.2012 р. № 23.

2. *Базилевич В. Д., Базилевич К. С.* Ринкова економіка: основні поняття і категорії: Навч. посібник. — 2-ге вид. — К. : Знання, 2008. — 263 с.

3. *Гідулян А.* Актуальні питання поліпшення методики оцінки кредитоспроможності позичальників банками України // Вісник НБУ. — 2012. — № 1. — С. 50—53.

4. Гроші та кредит: підручник / [М. І. Савлук, А. М. Мороз, І. М. Лазепко та ін.] ; за наук. ред. М. І. Савлука. — 6-те вид., перероб. і доп. — К. : КНЕУ, 2011. — 589, [3] с.

5. *Дубчак О.* Актуальні проблеми підвищення ефективності споживчого кредитування // Світ фінансів. — 2011. — №4. — С. 46—52

6. *Іваненко Л.* Правові засади споживчого кредитування // Вісник КНТЕУ. — 2011. — №1. — С. 103 —110.

7. *Карлова І.А., Стефанова В.А.* Розвиток споживчого кредитування в сучасних умовах функціонування кредитно-банківської системи України // Актуальні проблеми економіки. — 2009. — № 5 (95). — С. 198—206.

8. *Мала О. В.* Тенденції та наслідки активізації споживчого кредитування в банківській системі України // Держава та регіони. — 2007. —№ 3. — С. 309—312.

9. Основні тенденції грошово-кредитного ринку [Електронний ресурс] — режим доступу:
http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=58028

10. *Попкова Л. В., Кодаченко Д. О.* Структурні зміни ринку споживчого кредитування України // Економічний простір. — 2009. — № 11. — С. 215—220.

11. *Смерчівський С., Клімова О.* Удосконалення сучасних методик банківського регулювання оцінки кредитоспроможності фізичних осіб // Вісник НБУ. — 2012. — № 2. — С. 28—33.

12. Статистичний бюлетень НБУ (електронне видання) [Електронний ресурс] — Режим доступу:
http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=57897

Статтю подано до редакції 13.04.12 р.

V. Облік, аналіз та аудит

УДК 657.631.6

В. М. Івахненко, канд. екон. наук, професор
кафедри обліку в кредитних і бюджетних установах;
К.Г. Кириченко, провідний фахівець
з інформаційних технологій,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

ЗАГАЛЬНА ОЦІНКА ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

Стаття присвячується оцінюванню фінансового стану підприємства. Автори розглядають існуючі в науковій літературі думки з цього приводу і пропонують зосередити увагу на понятті «платоспроможність» як критерії для оцінювання фінансового стану підприємства.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: аналіз, оцінка, інформація, фінансовий стан, оборотні активи, оборотність оборотних активів, платоспроможність, бухгалтерський баланс, розрахунки, грошові кошти, залишки на банківських рахунках, кредиторська заборгованість.

Статья посвящена оценке финансового состояния предприятий. Авторы рассматривают имеющиеся в научной литературе точки зрения по этому вопросу и предлагают обратить внимание на понятие «платежеспособность» как критерии для оценки финансового состояния предприятия.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: анализ, оценка, информация, финансовое состояние, оборотне средства, оборотность оборотных средств, платежеспособность, бухгалтерский баланс, расчеты, денежные средства, остатки на банковских счетах, кредиторская задолженность.

The article covers appraisal of enterprise's financial state. The authors have reviewed different points of view on this subject and propose to serve a solvency as a true criterion for estimation of enterprise's financial state.

KEY WORDS: analysis, appraisal, information, financial state, current assets, turnover of current assets, solvency, balance -sheet, payments,means, balances on bank accounts, liabilities.

Постановка проблеми. Для здійснення виробничих і комерційних завдань кожне підприємство повинно мати достатню величину основних і оборотних активів. Останні потрібні для фі-

© В. М. Івахненко,
К. Г. Кириченко, 2012

нансування поточної діяльності підприємства. Тому формування відповідної суми оборотних активів, а також ефективне їх використання є одним з першочергових завдань керівництва підприємства.

Сьогодні все більше прихильників необхідності поділу фінансового аналізу на швидкий і обмежений в обсягах *попередній, або експрес-аналіз*, і *повний* і більш *поглиблений* аналіз фінансовій діяльності. Для ґрунтовної оцінки фінансової діяльності підприємства в літературі розглядають різноманітні показники і застосувати досить складні аналітичні процедури, а це потребує досить багато часу. Тому прийоми експрес-аналізу, вважають, повинні зробити оцінку фінансового стану за максимально спрощеною методикою.

Аналіз останніх публікацій. Ще недавно деякі аналітики експрес-аналіз пов'язували виключно з оцінкою даних бухгалтерського балансу [2, с. 212—220; 4, с. 315—320; 12, с. 297—304; 13, с. 45—54]. При цьому наголос робиться на побудові таблиці *порівняльного аналітичного балансу* шляхом перегрупування й агрегування окремих статей, розділів звітного балансу в більш придатній для аналізу формі та розрахунку низки додаткових абсолютних і відносних показників

Однак не всі аналітики, добре знайомі з прийомами фінансового експрес-аналізу, поспішають їх популяризувати в своїх підручниках [3, 10, 11, 14]. І справа тут не в зайвій стриманості, якомусь консерватизмі знаних авторів. Все пояснюється, мабуть, тим, що нічого, насправді, нового в такому аналізі немає. Замість сьогоднішнього експрес-аналізу успішно вживали оперативний, поточний аналіз ще з 60-тих років XX сторіччя.

Однак чи не головний недолік існуючого експрес-аналізу — це те, що він не спрямований на чітке визначення стадій фінансового стану підприємства. Замість цього вивчають окремі фінансові та виробничі явища (наприклад, майновий стан, ділову активність, ефективність діяльності підприємства), показники звітного балансу (загальна сума активів, зношеність основних засобів, показники ліквідності та стійкості); починають розрахунки численних другорядних фінансових коефіцієнтів, які, можливо, доречні, але в межах другого етапу — виконання поглибленого фінансового аналізу.

Виклад основного матеріалу. Результати фінансової діяльності підприємства відображаються в його фінансовому стані.

При її успішності він може бути добрим (міцним, стійким, задовільним), і навпаки — поганим (нестійким, важким, незадовільним), коли мають місце ті чи інші недоліки у фінансах підприємства.

Головним критерієм для визначення фінансового стану є **платоспроможність підприємства** як його здатність впевнено сплачувати всі свої боргові зобов'язання згідно з встановленими строками або відповідно до договірних умов. Її можна вивчати за минулий період, на якусь певну (звітну) дату або як майбутню можливість розрахуватися у необхідні терміни за існуючими короткостроковими зобов'язаннями.

Найпростіше можна визначити *платоспроможність на якусь дату* на підставі даних бухгалтерського балансу. Для цього спочатку треба з'ясувати наявність залишку грошових коштів на розрахунковому рахунку та інших грошових рахунках (рядки балансу 230 і 240). Якщо ці суми незначні, слід також перевірити стан розрахунків з різними кредиторами.

Вивчення заборгованості починають із сум короткострокових кредитів банків (рядки балансу 500 і 510), кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги (рядок 530), зобов'язань з розрахунків з бюджетом (рядок 550), з позабюджетних платежів (рядок 560), зі страхування (рядок 570), з оплати праці (рядок 580).Оскільки в бухгалтерському балансі не показують окремо суми, вчасно не сплачені, слід додатково використовувати облікові дані для поділу вказаних вище сум на нормальну поточну заборгованість і ненормальну прострочену. Відсутність сум заборгованості, щодо яких порушено терміни сплати, є доброю ознакою сталого фінансового стану підприємства.

Про несвоєчасність виплати заробітної плати як одного з можливих показників поганого фінансового стану можна довідатися за даними касової книги (звіряють фактичний час сплати цих сум за книгою з відповідними датами, коли повинна виплачуватися заробітна плата працівникам). Якщо нема сум заборгованості, стосовно яких порушено терміни сплати, то це є важливим свідченням принаймні задовільного фінансового стану.

Аналіз фінансового стану підприємства **за певний період** (місяць, квартал, рік) у принципі потребує з'ясування платоспроможності на підставі сукупності проміжних показників за окремими датами або відносно короткими відрізками часу. Неоціненну послугу тут можуть дати *щоденні банківські виписки з розрахунко-*

вого рахунку (особливо одна сума — залишок коштів на кінець операційного дня).

На рис.1 наведено залишки грошових коштів у двох різних за масштабами виробництва підприємств. Перше підприємство (А) в листопаді мало в цілому задовільний фінансовий стан з певними ускладненнями з платежами 7—8 і 19 числа. Щодо другого підприємства (Б), то його добрий фінансовий стан не викликає ніякого сумніву.

Якщо кошти на розрахунковому рахунку хронічно відсутні, то це — переконливе свідчення наявності фінансових проблем у підприємства. А наявність при цьому можливих застарілих боргів банкам, кредиторам, бюджету та ін. робить негативну оцінку фінансової діяльності ще більш обґрунтованою .

На рис. 1 наведено залишки грошових коштів у двох різних за масштабами виробництва підприємств. Перше підприємство (А) в листопаді мало в цілому задовільний фінансовий стан з певними ускладненнями з платежами 7—8 і 19 числа. Щодо другого підприємства (Б), то його добрий фінансовий стан не викликає ніякого сумніву.

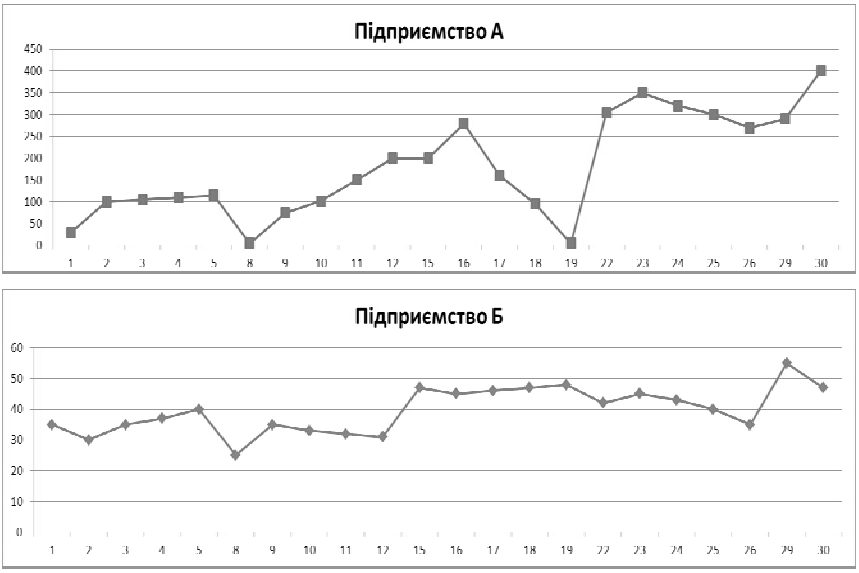


Рис. 1. Динаміка залишків грошових коштів на кінець дня в листопаді, тис. грн

Погіршення фінансового стану — процес, звичайно, поступовий, і тому правомірно розрізняти певні його стадії. Спочатку на підприємстві відчувають деякі фінансові труднощі, згодом фінансові проблеми стають

постійними, а несплачені борги невпинно зростають. Нарешті, у зв'язку з неможливістю погашення великих сум підприємство припиняє роботу і навіть існування. Слід зазначити такі **основні стадії погіршення фінансового стану**:

- ***хиткий фінансовий стан*** (тимчасові, незначні фінансові труднощі — несвоєчасне повернення кредитів банку, затримка окремих платежів бюджету і постачальникам тощо);
- ***скрутний фінансовий стан*** (постійна неплатоспроможність і відсутність вільних грошових коштів);
- ***критичне погіршення фінансового стану (банкрутство),*** що повя'зане з нерентабельністю виробництва і повною занедбаністю у фінансових справах.

Визначення фінансового стану підприємства обов'язково потребує прискіпливого розгляду можливих причин, що його зумовлює. Все розмаїття кількісних факторів можна об'єднати в один як зміну загальної суми оборотних активів ($О_i$), а тоді єдиним якісним фактором буде оборотність оборотних активів ($К_а$). Загальний їх вплив зумовлює отриману у звітному періоді підприємством суму грошових коштів (за мінусом прибутку чи збитку), або обсяг реалізації продукції за собівартістю ($Р_i$):

$$\mathbf{Р_i = О_i \text{ Ч } К_а.} \qquad (1)$$

Сума оборотних активів розраховується як середньо хронологічна величина за даними другого розділу активів бухгалтерських балансів (щоквартальних, а краще щомісячних). Оборотність оборотних активів звичайно визначається як середня кількість оборотів у звітному періоді за формулою:

$$\mathbf{К_а = Р_i / О_i.} \qquad (2)$$

У принципі $\mathbf{К_а}$ можна ізольовано розрахувати на підставі середньої тривалості фінансового циклу (днів), а потім визначити середню кількість оборотів оборотних активів у звітному періоді. Однак такий підхід більш складний і потребує занадто багато часу.

На підставі даних табл. 1 проведемо розрахунок впливу основних фінансових факторівна зміну обсягу реалізації продукції:

Таблиця 1

Показник	Минулий рік	Звітний рік	Абсолютне відхилення
1. Річний обсяг реалізації за собівартістю продукції, тис. грн	50 000	60 000	+10 000
2. Оборотні активи, тис. грн	20 000	25 000	+5000
3. Кількість оборотів оборотних активів, (п. 1 / п. 2)	2,5	2,4	–0,1
4. Тривалість одного обороту, днів (360 / р. 3)	144	150	+6
5. Резерви обсягу реалізації продукції за собівартістю, тис. грн		7200	
6. Резерви скорочення — виробничих запасів — дебіторської заборгованості		 3000 1000	

Розрахунок впливу факторів на обсяг реалізації:

1. Вплив зміни суми оборотних активів:

+ 5000 · 2,5 = 12 500 тис. грн

2. Вплив уповільнення оборотності оборотних активів:

–0,1 · 25000 = –2500 тис. грн

Разом: 10000 тис. грн

Отже, зростання у звітному періоді грошових надходжень у сумі 10000 тис. грн було наслідком збільшення величини оборотних активів (+12500) і погіршення показника оборотності оборотних активів (- 2500). Діючі методики аналізу оборотності оборотних активів зорієнтовані лише на пошук сум відносного вивільнення (залучення) оборотних активів внаслідок зміни їх оборотності у звітному періоді. Цей розрахунок проводиться таким чином:

$$(+ 6) \cdot 60\,000 / 360 = +1000 \text{ тис. грн},$$

тобто додаткове залучення в оборот оборотних активів складає 1000 тис. грн.

Найчастіше фінансові ускладнення виникають внаслідок:

1. накопичення невиправданих (понаднормативних) залишків товарно-нормативних цінностей на складах підприємства;

2. погіршення показників виробничої діяльності (обсяги виробництва, якість і асортимент продукції тощо);

3. затримки реалізації продукції (затоварювання, падіння цін і попиту, збільшення простроченої дебіторської заборгованості покупців);

4. зниження рентабельності виробництва, а отже, і зменшення суми прибутків й оборотних активів;

5. втрати обігових коштів через незважені власні управлінські рішення;

6. вилучення коштів у підприємства адміністративним, судовим, податковим або інфляційним шляхами;

7. інших причин (збитки від стихійних лих, несподівані банкрутства боржників, зростання конкурентного тиску закордонних виробників, зміни митних процедур тощо).

Завершуючи аналіз фінансового стану, слід дати йому розгорнуту оцінку, зазначити найважливіші обставини і чинники, які його сформували, а також вказати на наявні резерви.

Що стосується фінансових резервів, то в першу чергу слід зосередити увагу на тих сумах оборотних активів, які припинили свій поступальний рух і накопичилися в зайвих запасах або в не рухомих сумах дебіторської заборгованості. На підприємстві відповідні суми складали 3000 і 1000 тис. грн.

Тепер треба розрахувати можливу швидкість оборотності оборотних активів *($д_{мож}$) за умови вивільнення вказаних непрацюючих коштів:*

$$\mathbf{д_{мож} = [(25\ 000 - (3000 + 1000)] \cdot 360 / 60\ 000 = 126\ днів}$$

Скорочення циклу обороту буде складати 24 дні (126—150). Однак розрахунок фінансових резервів буде неповним якщо не врахувати знайдених резервів зростання обсягу реалізації (ΔP) в сумі 8840 тис. грн у цінах продажу або краще 7200 тис. грн в оцінці за собівартостю.

У цьому випадку додаткова потреба в оборотних активах ($\Delta O_р$) обчислюється за формулою:

$$\Delta O_р = \Delta P / 360 \cdot д_{мож}$$

$$\Delta O_р = 7200 / 360 \cdot 126 = 2520 \text{ тис. грн.}$$

Таким чином, при повному використанні всіх вказаних резервів загальне вивільнення оборотних активів ($\Delta O_{заг}$) буде складати:

$$-4000 \text{ тис. грн} + 2520 \text{ тис. грн} = -1480 \text{ тис. грн.}$$

За умови лише використання резервів зростання обсягів реалізації (без вивільнення непрацюючих оборотних активів) додаткова потреба ($\Delta O_р$) буде більшою:

$$\mathbf{\Delta O_р = \Delta O_р / 360 \cdot д_1},$$

$$\Delta O_р = 7200 / 360 \cdot 150 = 3000 \text{ тис. грн.}$$

При різному ступені використання як першого, так і другого резерву додаткова загальна потреба в оборотних активах буде знаходитися в межах інтервалу –1480 і +3000 тис. грн.

Для спрощення розрахунків загальної додаткової потреби (вивельнення) оборотних активів можна порекомендувати розрахунок за формулою:

$$\Delta O_{заг} = \frac{(O - \Delta O) \cdot \Delta P}{P} - \Delta O,$$

де $\Delta \boldsymbol{O}_{заг}$ — резерви вивільнення оборотних активів, тис. грн; $\Delta \boldsymbol{P}$ — резерви зростання обсягу реалізації продукції за собівартістю, тис. грн.

Висновки. Сьогодні очевидна необхідність поділу фінансового аналізу на швидкий *попередній, або експрес-аналіз*, і *повний* і більш *поглиблений* аналіз фінансовій діяльності. При цьому відбір інформаційних джерел, відповідних фінансових показників, визначення напрямів та обсягів досліджень залежить від мети, термінів, виконавців та можливих споживачів запланованих аналітичних робіт. На жаль, існуючі методики експрес-аналізу («читання» балансу) не дають змоги оперативно і реально оцінювати рівень фінансового стану підприємства.

Чітке розуміння сутності фінансового стану підприємства як певного рівня його *платоспроможності* дозволяє зосередити увагу аналітиків у першу чергу на наявності і динаміці залишків грошових коштів, стану платіжної дисципліни. Треба також додатково проаналізувати суми заборгованості з короткострокових кредитів банків, кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги, розрахунки з бюджетом, з оплати праці. При цьому наявність несплачених своєчасно боргів, особливо затримки виплати заробітної плати власним працівникам підтверджує негативну оцінку фінансової діяльності, а отже, і відповідно фінансового стану підприємства.

Аналіз фінансового стану підприємства *за певний період* (місяць, квартал, рік) у принципі потребує з'ясування платоспроможності на підставі сукупності відповідних показників за окремими датами або відносно короткими відрізками часу. Неоціненну послугу тут можуть дати *щоденні банківські виписки*

з розрахункового рахунку (особливо одна сума — залишок коштів на кінець операційного дня). У зв'язку з цим справжньою підмогою для аналітиків були би у річному звіті ф. 5 «Примітки до фінансової звітності», таблиця VI дані щодо залишків грошових коштів в кінці кожного місяця (а не як зараз, лише в кінці року).

Залежно від встановленого при аналізі характеру платоспроможності можна виділити такі чотири основні стадії фінансового стану підприємства:

- *добрий фінансовий стан*;
- *хиткий фінансовий стан*;
- *скрутний фінансовий стан*;
- *критичне погіршення фінансового стану (банкрутство).*

Аналіз фінансового стану підприємства потребує традиційно прискіпливого вивчення факторів, що на нього впливають. Усе розмаїття кількісних факторів можна об'єднати в один як зміну загальної суми оборотних активів, а тоді єдиним якісним фактором буде оборотність оборотних активів. Загальний їх вплив зумовлює отриману у звітному періоді підприємством суму грошових коштів (за мінусом прибутку чи збитку), або обсяг реалізації продукції за собівартістю.

Завершуючи аналіз фінансового стану, слід дати йому розгорнуту оцінку, зазначити найважливіші обставини і чинники, які його сформували, а також вказати на наявні резерви. Що стосується фінансових резервів, то в першу чергу слід зосередити увагу на тих сумах оборотних активів, які припинили свій поступальний рух і накопичилися в зайвих запасах або в нерухомих сумах дебіторської заборгованості.

Погіршення фінансового стану може бути як наслідок фатального збігу декількох згубних зовнішніх обставин, так і власних поточних управлінських зволікань чи непродуманої стратегії розвитку підприємства.

Література

1. *Базілінська, О. Я.* Фінансовий аналіз: теорія і практика [Текст]: навч. посібник/ О. Я. Базілінська. — К.: Центр учбов. літер., 2009. — 328 с.

2. *Власюк Н. І.* Фінансовий аналіз [Текст]: навч. посібник — Львів: Магнолія—2006, 2010. — 328 с.

3. Економічний аналіз: Навч. посіб. / Колектив авторів під керівництвом акад. НАНУ, проф. М. Г. Чумаченка. — 2-ге вид. — К.: КНЕУ, 2003. —556 с.

4. *Івахненко В. М.* Курс економічного аналізу: Навч. посіб. — 5-те вид., переробл. і доп. — К.: Знання, 2006. — 220 с.

5. *Кіндрацька Г. І., Білик М.С., Загородній А. Г.* Економічний аналіз: Підручник, 3-тє вид., перероб. і доп. — К.: Знання, 2008. — 487 с.

6. *Ковалев В. В.* Финансовый анализ: методы и процедуры. — М.: Финансы и статистика, 2001. — 560 с.

7. *Литвин Б. М., Стельмах М. В.* Фінансовий аналіз : [Навч. посіб.] — К.: «Хай-Тек Прес». 2008. — 336 с.

8. *Мошенський С. З., Олійник О.В.* Економічний аналіз: Підручник, 2-ге вид., доп. і перероб.— Житомир: ПП «Рута», 2007. — 704 с.

9. *Попович П. Я.* Економічний аналіз діяльності суб'єктів господарювання: [Підручник]. — 3-тє вид., перероб. і допов. — К.: Знання, 2008. — 630 с.

10. *Прокопенко І. Ф.*, *Ганін В. І., Петряєва З. Ф.* Курс економічного аналізу: [Підручник] / за ред. І. Ф. Прокопенка /. — Харків: Легас, 2004. — 384 с.

11. *Савицька Г. В.* Економічний аналіз діяльності підприємства. — 2-ге видання. — К.: Знання, 2005. — 662 с.

12. Фінансово-економічний аналіз: Підручник / Буряк П. Ю., Римар М. В., Бець М. Т. та ін. [Під заг. ред. П. Ю. Буряка, М. В. Римара]. — К: ВД «Професіонал», 2004. —528 с.

13. *Мних Є. В.* Економічний аналіз діяльності підприємства: Підручник. — К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2008. — 514 с.

14. *Ейсен Никбахт, Анжеліко Гроппелі.* Фінанси /Пер. з англ./. — К.: Вік, Глобус, 1992. — 383 с

15. *Шеремет О. О.* Фінансовий аналіз [Текст]: навч. посібник / О. О. Шеремет; М-во освіти і науки України, нац. ун-т харчових технологій. —— К.: Кондор, 2010. — 193 с.

16. *Шило В. П.* Аналіз фінансового стану виробничої та комерційної діяльності підприємства [Текст]: навч. посібник / В. П. Шило, С. Б. Ільїна, І. І. Кршстопа. Вид. 2-ге, доповн. — К.: Кондор, 2011. — 292 с.

Статтю подано до редакції 27.03.12 р.

УДК 336.225.674:33.05

В. В. Рядська,
канд. екон. наук, доцент, докторант,
ДВНЗ «Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана»

ГНОСЕОЛОГІЧНИЙ АНАЛІЗ КАТЕГОРІЇ ЯКОСТІ АУДИТОРСЬКИХ ПОСЛУГ

АНОТАЦІЯ. Досліджено складові якості аудиторських послуг на основі філософської теорії квалітативізму. Розкрито зміст внутрішньої потенційної якості та зовнішньої реальної якості результатів аудиторських послуг. Визначено основні особливості процесу споживання результатів аудиту, які впливають на оцінку їх цінності.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: аудит, якість аудиту, властивості якості результатів аудиту.

АННОТАЦИЯ. В статье проведено исследование составных качества аудиторских услуг на основе философской теории квалитативизма. Раскрыто содержание внутреннего потенциального качества и внешнего реального качества результатов аудиторских услуг. Определены основные особенности процесса потребления результатов аудита, которые влияют на оценку их ценности.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: аудит, качество аудита, свойства качества результатов аудита.

ANNOTATION. The article explores the components of the quality of auditing services based on the qualitative philosophical theory. There was accessed content of the internal potential quality versus external real quality of the auditing services in the article. Also, major specific features of the audit results usage that influence its value were defined.

KEY WORDS: audit, audit quality and features of the audit quality results.

Постановка проблеми. Головна місія аудиторської діяльності у системі сучасних суспільних відносин полягає в зменшенні інформаційних ризиків користувачів фінансової інформації. Довіра суспільства до результатів наданих аудиторських послуг має пряму залежність від того, наскільки якісними будуть такі результати. Як зазначає професор С.М. Бичкова, «стратегічний підхід до якості аудиту передбачає, насамперед, орієнтацію аудиторської фірми на задоволення потреб ринку. Перевагу слід

© В. В. Рядська, 2012

надавати споживчій оцінці, вивченню характеру потреб і виділенню показників якості, які мають першочергове значення для тих, хто використовує кінцевий результат аудиторської діяльності. Рівень довіри з боку користувачів до професійної думки аудитора залежить від задоволеності їхніх інтересів» [1, с. 13].

Актуальність дослідження якості аудиторських послуг підсилюється сьогодні ще й тим, що наслідки світової економічної кризи ставлять питання про цінність аудиту в процесах забезпечення надійної інформаційної бази прийняття управлінських рішень та здійснення економічних прогнозів.

Якість у системі суспільно-економічних відносин виступає категорією, що акумулює в собі результат взаємодії інтересів всіх учасників процесу виробництва та споживання. Отже, можна стверджувати, що через розкриття змісту якості аудиту як результату продуктивної праці, з однієї сторони, та об'єкту споживання, з іншої сторони, формується підґрунтя для розуміння процесів формування якості аудиту та визначення критеріїв, якими вона може бути оцінена.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Сучасні дослідження з питань теорії аудиту як в Україні, так і за її межами формують ґрунтовну базу для розробки практичних методик надання аудиторських послуг. У працях А. Аренса, Ф. Л. Дефліза, Дж. Лоббека, Г. М. Давидова, Н. І. Дорош та інших науковців розглядаються питання генезису аудиту, його змісту та функцій. Разом з тим, наукові розробки питання якості аудиту носять фрагментарний характер і пов'язуються, як правило, з проблемами надійності та ефективності систем її контролю. «Виникає доволі суперечлива ситуація, коли об'єкти контролю не визначені, а його здійснення передбачено в обов'язковому порядку» [2 , с. 238].

Треба зазначити, що в працях російських та українських вчених, таких як Н. А. Лосева, М. А. Азарська, О. Ю. Ітигілова, Н. С. Шалімова, зроблена спроба сформувати базові концепції якості аудиту. Проте, не знижуючи наукове значення отриманих результатів, можна констатувати той факт, що сьогодні жодна концепція якості аудиту не пояснює причин існування протиріч між забезпеченням «технологічної» якості аудиту, яка відповідає вимогам встановлених стандартів, та якістю кінцевого результату, який повинен відповідати кінцевій меті — зниженню інформаційних ризиків користувачів фінансових звітів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Дослідження якості будь-якого предмета або явища завжди пов'язано з тим, що спочатку необхідно визначитись із філософським змістом цієї категорії. Класичне трактування якості базується на визначені великого німецького філософа Гегеля про те, що якість є тотожна з буттям (об'єктивно існуюча) визначеність, тобто певна властивість, присутність або відсутність якої, надає нам можливість об'єктивного уявлення про якість об'єкта або явища — «це те, або інше».

Аналіз публікацій, присвячених питанням якості аудиту (аудиторських послуг), дозволив визначити три основних напрямки, по яких здійснюються дослідження змісту цієї категорії:

—перший розглядає якість аудиту як тотожність думки аудитора відповідним критеріям, що в свою чергу забезпечує достатній рівень впевненості користувачів — концепція орієнтації на споживача [3, 4];

—другий розглядає якість аудиту (аудиторської послуги) як наслідок якості процесу її надання, що пов'язано із дотриманням вимог професійних стандартів — концепція орієнтації на виробництво [5];

—третій базується на поєднанні першого та другого напрямків [2].

Безперечно, кожний із застосовуваних підходів має відповідну пізнавальну цінність, але не дозволяє зрозуміти корінний зміст категорії якості аудиту, що повинен стати підґрунтям для системного розкриття її складових.

Загальнонаукові підходи використовують філософію як особливу форму пізнання світу, що вивчає найзагальніші суттєві характеристики і фундаментальні принципи реальності і пізнання, буття людини, відносин людини і світу. Філософія якості імпліцитно завжди присутня в будь-якій філософській системі поглядів, як певна філософо-теоретична компонента погляду людини на світ крізь призму категорії якості.

Результатом філософського дослідження якості стала теорія квалітативізму А. І. Субетто [6]. Квалітативізм, за А. І. Субетто, об'єднує в собі три основних складових: теорію якості, кваліметрію, теорію управління якістю. Пізнання якості повинно здійснюватись у системно-логічній послідовності розкриття його компонент, таких як:

1) «якість» як понятійна система, що відбиває взаємодію концептуальних підсистем теорії якості та прикладних понять якості;

2) класифікація прикладних понять якості на базі основних «моментів» змісту категорії якості;

3) аксіологію якості; система принципів квалітативізму, які конкретизують напрями «формування», «розвитку» або «руху» якості;

4) системогенетика якості (квалігенетика);

5) цикл якості [6, с. 21].

У цій статті нами будуть розглянуті питання аналізу змісту якості аудиторських послуг лише в межах 1…3 компонент.

Отже, перше питання, на яке необхідно отримати відповідь, це питання про те, що виступає ключовою ознакою аудиту, яка й буде його головною якісною характеристикою.

Законом України «Про аудиторську діяльність» аудит визначається як «перевірка даних бухгалтерського обліку і показників фінансової звітності суб'єкта господарювання з метою висловлення незалежної думки аудитора про її достовірність у всіх суттєвих аспектах і відповідність вимогам законів України, положень (стандартів) бухгалтерського обліку або інших правил (внутрішніх положень суб'єктів господарювання) згідно із вимогами користувачів» [7]. Таке визначення в принципі охоплює найважливіші ознаки сучасного аудиту як одного з видів контролю.

Основним підґрунтям здійснення аудиторської діяльності виступають тристоронні відносини, які виникли внаслідок відокремлення власників від безпосереднього процесу управління, а отже, відповідальна сторона повинна була звітувати перед власником про результати своєї діяльності. Розвиток суспільно-економічних відносин значно розширив коло користувачів фінансових звітів, які зацікавлені в отриманні надійної інформації у фінансових звітах. Функції перевірки та контролю притаманні будь-якій системі управління і процеси, пов'язані з формуванням фінансової звітності також виступають об'єктом процедур внутрішнього контролю у кожного суб'єкта господарювання. Разом з тим, з позицій користувачів фінансових звітів надійнішими вважаються процедури зовнішнього контролю достовірності інформації, ніж ті, що проводяться безпосередньо відповідальною стороною.

Ці обставини сформували потребу у залученні третьої сторони (незалежної від власників і від відповідальної сторони) для пере-

вірки достовірності інформації про результати діяльності відповідальної сторони.

Визначальним у цьому трикутнику є те, що сторона, яка здійснює зовнішній контроль, є незалежною.

Міжнародна концептуальна основа завдань з надання впевненості встановлює п'ять ознак (елементів), які повинні мати завдання з надання впевненості, серед яких першим виступає незалежність аудитора та наявність тристоронніх відносин [8, с. 9—10].

Це означає, що будь-яка перевірка фінансової звітності, яка здійснюються особою, що не є незалежною у тристоронніх відносинах (користувач — відповідальна сторона — сторона, яка перевіряє), не визначається як аудиторська перевірка або завданням з надання впевненості. Таким чином, ми можемо стверджувати, що незалежність виступає тією самою корінною якісною ознакою, що відрізняє аудиторську перевірку як інструмент контролю, від будь-якого іншого.

Подібної думки дотримується О. Ю. Редько, який зазначає, що «якість аудиторських послуг є системне дотримування реальної професійної незалежності, вимог чинного законодавства та вимог стандартів аудиту, дотримання кодексу професійної етики» [5, с. 182]. На жаль, зроблене визначення не було надалі системно розвинуто автором, який у подальшому зосереджував своє дослідження в напрямку технологічної якості аудиту.

Розкриття змісту якості пов'язано із визначенням властивостей, тому що будь-яка якість проявляється через певні атрибути, що їй притаманні. Існує дві концепції, які використовують для розкриття властивостей якості: атрибутивна та функціонально-кібернетична [6, с. 25].

Атрибутивна концепція розглядає якість через систему атрибутів, характеристик явища, які притаманні сукупності однотипних об'єктів, як дещо, що відрізняє їх між собою. Якщо з цієї позиції розглядати аудит зокрема та аудиторські послуги в цілому, то можна сказати про те, що головною атрибутивною ознакою для них буде те, що вони підвищують ступінь довіри користувачів до інформації, яка міститься у фінансовій звітності. Саме ця властивість-атрибут і дозволяє порівнювати між собою різні види робіт, які формують загальну сукупність аудиторських послуг (рис. 1).

<table>
<tr><td colspan="3">Аудиторські послуги</td></tr>
<tr><td colspan="3">↓</td></tr>
<tr><td colspan="3">Перший рівень атрибутивної ознаки (видова):
надання впевненості користувачам</td></tr>
<tr><td colspan="2">Завдання з надання впевненості</td><td>Послуги, які не пов’язані з наданням впевненості:
— супутні послуги,
— інші послуги</td></tr>
<tr><td colspan="2">Другий рівень атрибутивної ознаки (клас):
рівень впевненості</td><td></td></tr>
<tr><td></td><td>достатня</td><td>обмежена</td></tr>
<tr><td rowspan="2">Групова ознака — предмет завдання</td><td>аудит</td><td>огляд</td></tr>
<tr><td>інші завдання</td><td>інші завдання</td></tr>
</table>

Рис. 1. Класифікація аудиторських послуг за змістом властивості-атрибуту (розроблено автором)

Функціонально-кібернетична концепція властивостей розглядає їх у системі так званих «об’єкт—об’єктних» відносин. Властивості об’єктів і процесів — це те, що проявляється лише під час їх взаємодії. Функціонально-кібернетичне дослідження властивостей якості виявляє їх онтологічний зміст через розуміння процесів взаємодії об’єкта чи процесу із зовнішнім середовищем.

Внутрішній момент якості виражається в корінній якості, яка в свою чергу є сукупністю властивостей-потенціалів, або потенціальною якістю. Під час взаємодії об’єкта чи процесу із зовнішнім середовищем відбувається трансформація потенційної внутрішньої якості в реальну, актуальну — зовнішню якість. Зовнішня якість проявляється завжди у «властивостях-реакціях» або у «властивостях-поведінці».

Зовнішня якість будь-якого об’єкта споживання завжди виступає функцією цінності, що виражається через такі категорії, як: «відповідність» (вимогам, стандартам, нормам), «задоволення» (потребам), «надійність», «придатність» (для використання за призначенням), «корисність» (суспільна, виробнича, особиста), «ефективність» тощо. Тобто, зовнішня якість є суть споживчої вартості об’єкта споживання. Саме цим пояснюється визначення якості продукції в Українській радянській енциклопедії: «Якість продукції — сукупність властивостей продукції, які визначають

ступінь її придатності для використання за призначенням» [9, с. 464].

Ціннісна складова якості формує підґрунтя процедур оцінювання (виміру) якості [6, с. 31].

Розкриття аксіологічної компоненти якості аудиторських послуг можлива лише через розуміння процесів, пов'язаних з їх споживанням. Особливість результатів аудиторської діяльності полягають в тому, що вони споживаються лише одночасно із споживанням інформації, яка міститься у фінансових звітах. Споживча вартість аудиторської думки полягає в тому, що в результаті виконання процедур отримання доказів аудитор повинен виявити суттєві відхилення в інформації про результати діяльності суб'єкта господарювання, на підставі чого формується аудиторська думка щодо достовірності такої інформації. Внаслідок того, що існують об'єктивні обмеження, які притаманні системі внутрішнього контролю суб'єкта господарювання та технологічні обмеження процедур отримання аудиторських доказів (вибірковий характер процедур, властивість аудиторських доказів, які мають не остаточний, а лише переконливий характер), надійність зробленого аудитором висновку завжди пов'язана з аудиторським ризиком.

Таким чином, внутрішня властивість якості результату аудиторської перевірки (забезпечення певного рівня впевненості користувачів фінансової звітності) визначається такими характеристиками як суттєвість та аудиторський ризик.

Наступний зовнішній аспект якості аудиту, пов'язаний з тим, що в реальності користувачем споживається не сам результат аудиторської діяльності, а інформація, достовірність якої було перевірено. Це означає, що з позицій користувача первинним ціннісним об'єктом виступає безпосередньо фінансова звітність, а результат аудиторської перевірки — аудиторський звіт — є лише додатковим компонентом контролю, який підвищує одну із якісних характеристик такої фінансової звітності — достовірність. Якщо змістовна компонента фінансової звітності не буде мати первинної цінності для користувача, то як наслідок, результат зовнішнього незалежного аудиторського контролю такої фінансової звітності також втрачає цінність (споживчу вартість), тобто не може відбутися метаморфоз внутрішньої якості у зовнішню.

Нерозривність результату аудиту із фінансовою звітність була зафіксована в першій редакції Закону України «Про аудиторську

діяльність», який мав спеціальну ст. 8 «Публічна фінансова звітність», яка визначала, що «публічна бухгалтерська звітність складається із аудиторського висновку, балансу, звіту про прибутки і збитки, іншої звітності в межах відомостей, які не становлять комерційну таємницю і визначені законодавством для надання користувачам та публікації» [7] . Після внесення 19 січня 2006 року змін до змісту Закону України «Про аудиторську діяльність» ця стаття була виключена, проте й сьогодні законодавство України встановлює обов'язковість оприлюднення разом із річною фінансовою звітністю аудиторський висновок для цілої групи суб'єктів господарювання. Відповідна норма, як відомо, міститься у ст. 14 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» [3].

Нерозривність аксіологічної складової аудиту та якості фінансової звітності прямо констатується в позиції Комітету по міжнародним стандартам аудиту та надання впевненості (IAASB), який зазначає, що «бурхливі події світової фінансової кризи підкреслили виключну важливість високої якості та довіри до фінансової звітності. Вони також продемонстрували важливість розгляду питання про роль якості аудиту в більш широкому контексті якості фінансової звітності. Досягнення якості фінансової звітності залежить від цілісності кожної складової в ланцюзі процесів, які забезпечують складання, представлення та використання фінансової звітності» [11, с. 2].

Розвиток системи тристоронніх відносин пов'язаний із розширенням кола користувачів фінансових звітів та аудиторських послуг. Аналіз споживчих інтересів різних груп користувачів фінансових звітів, які були проведені у дослідженнях Н. С. Шалімової [2], С. М. Бичкової, О. Ю. Ітигілової [1], М. А. Азарської [12], свідчить про те, що інтереси користувачів є неоднорідними, і за умови існування публічної фінансової звітності, коли аудиторська перевірка носить обов'язковий характер, якість аудиту проявляється по різному для «зовнішніх» і «внутрішніх» користувачів [1, с. 17]. Головна їх відмінність полягає в тому, що перші виступають у ролі замовників аудиторських послуг і мають можливість визначати зміст завдання аудитора, другі є по суті «пасивними» користувачами результатів аудиторської послуги, а отже не можуть впливати на вхідні параметри завдання, яке повинен виконувати аудитор.

Таким чином, було визнано існування особливостей функціонування зовнішнього середовища, в якому відбувається трансфо-

рмація внутрішньої потенційної якості аудиту у реальну. Поряд з цим важливим висновком дослідниками доводиться, що якщо стандарти, які регламентують процес надання аудиторських послуг, не базуються на вимогах зацікавлених користувачів, такий підхід дозволяє лише спростити контроль за наданням послуг, але не дозволяє отримати суспільству в цілому та кожному конкретному клієнту того, що вони бажають. Отже, концептуальна модель визначення якості аудиторської діяльності повинна, передусім, базуватися на визначенні пріоритетних вимог користувачів результатами аудиторської праці, в іншому випадку втрачається сенс існування самого аудиту як такого [2, с. 247].

Насправді ми маємо справу з ефектом розриву інтересів різних груп користувачів, який полягає в тому, що зовнішні користувачі (кредитори, потенційні інвестори, громадськість і т. д.) по-перше, не пов'язані з процесом управління суб'єктом господарювання, а по-друге, з процесом контролю за формуванням його фінансової звітності. Крім того, зовнішні користувачі ніколи не виступають замовниками аудиту, а отже не впливають на зміст завдання аудиторської перевірки. Натомість внутрішні користувачі (акціонери, керівництво) пов'язані прямо чи опосередковано як з процесом управління, так і з процесом внутрішнього контролю через систему органів корпоративного управління суб'єкта господарювання. Саме внутрішні користувачі виступають безпосередніми замовниками аудиту. За певних обставин, наприклад, коли контрольний пакет акцій сконцентрований в обмеженої кількості акціонерів, обов'язковий аудит фінансової звітності розглядається замовниками-внутрішніми користувачами як певна формальність, що є невід'ємним атрибутом функціонування акціонерного товариства та публічності інформації про його діяльність. Як наслідок, цінність аудиту з позиції внутрішнього користувача виявляється через вартісні оцінки: чим дешевше — тим краще. Проте, для такого користувача на перший план виступає потреба в отриманні інших видів аудиторських послуг, що прямо не пов'язані безпосередньо з наданням достатньої впевненості щодо достовірності фінансової звітності (виявлення помилок у розрахунках податків, отримання різних видів консультацій тощо).

Але, насправді існування розриву інтересів різних груп користувачів не може визнаватись фактором, що впливає на внутрішній зміст якості аудиту. Це протиріччя лише визначає напрямки управління процесами забезпечення якості аудиту.

Досягнення мети, яка пов'язана з орієнтуванням аудитора на кінцевого споживача аудиторських послуг, знаходиться в площині того, що аудитор повинен мати чітке формулювання предмету завдання на етапі його прийняття, а замовник (користувач) відповідно повинен чітко розуміти зміст результату, який буде на виході надання аудиторської послуги.

Захист потреб саме «зовнішніх» користувачів повинен здійснюватись на рівні інституціонального регулювання через встановлення вимог до змісту завдання на проведення обов'язкового аудиту.

Висновки з проведеного дослідження. Аудит як вид професійної та підприємницької діяльності сформувався і розвивається в системі тристоронніх відносин, які визначають його незалежність. Саме незалежність виступає корінною якісною ознакою, що відрізняє аудиторську перевірку як інструмент контролю, від будь-якого іншого.

Якість проявляється через певні атрибути, що їй притаманні. Головна суспільна місія аудиторських послуг полягає в тому, що в результаті їх надання підвищується ступінь довіри користувачів до інформації, яка міститься у фінансовій звітності. Саме ця властивість-атрибут і дозволяє порівнювати між собою різні види робіт, які формують загальну сукупність аудиторських послуг. Таким чином, корінна якість аудиту — незалежність проявляється через те, що аудиторські послуги можуть знижувати інформаційні ризики користувачів фінансових звітів через надання останнім певного рівня впевненості (достатнього або обмеженого). Така властивість-атрибут є по суті потенційною якістю, що може бути трансформована у реальну під час взаємодії результатів надання аудиторських послуг із зовнішнім середовищем в процесі споживання.

Прояв внутрішніх властивостей в процесі споживання формує аксіологічну характеристику якості аудиторських послуг. Було визначено наступні особливості, що впливають на цінність результатів аудиторських послуг:

—внутрішня властивість якості результату аудиторської перевірки є функцією таких характеристик, як суттєвість та аудиторський ризик;

—вторинність якості результатів аудиторських послуг відносно якості фінансової звітності, що є наслідком домінування корисності інформації фінансової звітності над висновком аудитора щодо достовірності останньої;

—внаслідок існування ефекту розриву інтересів зовнішніх і внутрішніх користувачів фінансових звітів, виникають фактори, що мають негативний вплив на процес формування якості результату аудиторських послуг, але такі фактори не виступають чинниками, що можуть змінювати внутрішній зміст якості аудиторських послуг.

Література

1. *Бычкова С.М., Итыглова Е.Ю.* Контроль качества аудита. — М.: Эксмо, 2008. — 208 с.

2. *Шалімова Н. С.* Концептуальні підходи до визначення якості аудиту // Актуальні проблеми економіки. — 2009. — №5 (95). — С. 237—248.

3. *Данильчук Ю. М.* Якість аудиторських послуг в Україні як запорука ефективності та достовірності проведення аудиту [Електронний ресурс] — Режим доступу: http://www.rusnauka.com/31_PRNT_2010/Economics/73980.doc.htm

4. *Пресняков С.* О критериях качества в бухгалтерском учете и аудите [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://www.audit-it.ru/articles/audit/a104/43905.html

5. *Редько О. Ю.* Аудит в Україні. Морфологія: Монографія. — К. : ДП «Інформаційно-аналітичне агентство». 2008. — 493 с.

6. *Субетто А. И.* Сочинения. Ноосферизм : В 13 т. Т. 8.: Квалитативизм: философия и теория качества, квалитология, качество жизни, качество человека и качество образования. Книга 1 / Под ред. Л. А. Зеленова — СПб. — Кострома: КГУ им. Н. А. Некрасова, 2009. — 392 с.

7. Про аудиторську діяльність : Закон України [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=3125-12

8. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг: видання 2010 року, частина 2 / Пер. з англ.: Ольховікова О. Л., Селезньов О. В., Зєніна О. О., Гик О. В., Біндер С. Г. — К.: Міжнародна федерація бухгалтерів, Аудиторська палата України, 2010. — 409 с.

9. Українська радянська енциклопедія / Академія наук УРСР. — К., 1964. — Т. 16. — 632 с.

10. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/996-14

11. Качество аудита: точка зрения IAASB. Январь 2011 г. [Електронний ресурс] — Режим доступу: http://www.kz-adviser.kz/download/audit_quality.pdf

12. *Азарская М. А*. Теория и методология обеспечения качества аудита [Електронний ресурс] Автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора экономических наук. Йошкар-Ола, 2009. — Режим доступу: http://vak.ed.gov.ru/ru/dissertation/index.php?id54=8735 &from54=64.

Статтю подано до редакції 18.03.12 р.

УДК 657.1

Л. Б. Іванова, канд. екон. наук, доцент, докторантка,
КНЕУ імені Вадима Гетьмана, Україна

БУХГАЛТЕРСЬКА ДОКУМЕНТАЦІЯ ЯК ДОКАЗ В АНТИКРИЗОВОМУ УПРАВЛІННІ СУБ'ЄКТА РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЕКОНОМІКИ У ПРОЦЕДУРІ ПРОВАДЖЕННЯ СПРАВИ ПРО БАНКРУТСТВО

Досліджено особливості бухгалтерського обліку суб'єкта реального сектора економіки у провадженні справи про банкрутство, роль бухгалтерської документації. З'ясовано подвійний правовій характер документації, доцільність класифікації документів на доброякісні та недоброякісні, виявлені чинники, що впливають на рівень реалізації принципу доказовості бухгалтерського обліку суб'єкта-боржника з урахуванням специфічних рис процедури банкрутства.

Ключові слова: антикризове управління, провадження справи про банкрутство, облікова документація, доброякісні бухгалтерські документи, документи у якості доказів.

Исследованы особенности бухгалтерского учета субъекта реального сектора экономики на этапе о возбуждении производства по делу о банкротстве, роль бухгалтерской документации. Выявлен двойственный правовой характер документации, целесообразность классификации документов на доброкачественные и недоброкачественные, выявлены причины, влияющие на уровень реализации принципа доказательности бухгалтерского учета субъекта-должника с учетом специфичных черт процедуры банкротства.

Ключевые слова: антикризисное управление, возбуждение производства по делу о банкротстве, учетная документация, доброкачественные бухгалтерские документы, документы как доказательства.

The features of the accounting of the subject of a real economy sector of production of the bankruptcy case, the role of accounting records

© Л. Б. Іванова, 2012

are examined. The dual character of the legal documentation and the appropriateness of classifying documents into benign and poor quality are revealed, there are revealed causes that influence the level of implementation principle of the evidence the accounting subject of the debtor, taking into account specific features of the bankruptcy proceedings.

Key words: crisis management, the production of a bankruptcy case, the user documentation, benign accounting documents, the documents as evidence.

Постановка проблеми. В антикризовому управлінні на етапі провадження справи про банкрутство суб'єкта реального сектора економіки вирішальне значення має документація. Документація з точки зору теорії бухгалтерського обліку являється важливою складовою методу бухгалтерського обліку, тому що є елементом систематизованої сукупності дій, спрямованих на реалізацію певних цілей бухгалтерського обліку — надання необхідної інформації її користувачам.

Документація в антикризовому управлінні є проявом функції контролю бухгалтерського обліку, спрямованого на збереження майна учасників процедури банкрутства. Зокрема на етапі провадження справи про банкрутство та розпорядженні майном, документація має юридичне значення у формуванні доказової бази. Тому рівень якості бухгалтерських документів, організація документообігу суб'єкта-боржника та його кредиторів є значущими факторами у визначенні господарським судом послідовності оздоровлюючих процедур щодо боржника у процедурі банкрутства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання документації як важливого елементу методу бухгалтерського обліку, способу оформлення господарських операцій документами розглянуто у багатьох роботах з теорії бухгалтерського обліку таких авторів, як В. В. Сопко, Я. В. Соколов, Н. М. Ткаченко, В. Є. Швець, І. Й. Яремко та інших авторів, які зробили вагомий внесок у розвиток теорії бухгалтерського обліку. Документація як один з прийомів бухгалтерського обліку, що складають його метод, розглянуті у роботі Л. Г. Ловінської, Л. В. Жилкіної, О. М. Галенко. Документування у якості процесу фіксації господарських фактів у документах, доказовий зміст бухгалтерського обліку та реалізація його контролюючої функції розглянуто у роботах В. В. Сопка, В. Є. Швеця.

Бухгалтерський облік процедури провадження справи про банкрутство суб'єкта реального сектора економіки, зокрема питання документування практично не розглянуті в економічній літературі, що зумовлює актуальність обраної теми статті.

Мета статті полягає у дослідженні особливостей бухгалтерського обліку в антикризовому управлінні суб'єкта реального сектора економіки на етапі провадження справи про банкрутство, характеристики, класифікації та групуванні облікових документів залежно від юридичних вимог процедури.

Виклад основного матеріалу дослідження. Методика і техніка процесу документування у процедурі банкрутства регламентуються нормами та положеннями документів, таких як:

— Закон України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» від 16 липня 1999 року № 996-XIV (далі Закон про бухгалтерський облік);

— Положення про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку, затверджене наказом Міністерства фінансів України від 24 травня 1995 року, № 88 (далі Положення 88);

— Методичні рекомендації по застосуванню регістрів бухгалтерського обліку, затверджені наказом Міністерства фінансів України від 29 грудня 2000 р., № 356 (далі Методичні рекомендації 356);

— Закон України «Про банкрутство» («Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» В редакції Закону № 784-XIV від 30.06.99) (далі Закон про банкрутство).

«Документування господарських фактів на доказах (носіях) інформації є основним змістом первинного обліку» [7]. В антикризовому управлінні, зокрема на етапі провадження справи про банкрутство суб'єкта реального сектора економіки, з'ясовується обставини, згідно яких необхідно (або можна) розпочати процедуру банкрутства. На цьому етапі здійснюється документальний аналіз доказів. У якості доказів виступають первинні бухгалтерські документи, облікові регістри, фінансова звітність підприємств — учасників процедури банкрутства. Тому якість документування, групування документів відповідно процесу провадження справи сприяє більш виваженому рішенню господарського суду щодо подальших правових дій стосовно суб'єкта — боржника.

Зміст і форма облікових документів мають відповідати вимогам нормативних актів з банкрутства та вимогам, що пред'являються до бухгалтерських документів у Законі про бухгалтерсь-

кий облік і Положенні 88, це привносить особливості до класифікації бухгалтерських документів. Серед критеріїв класифікації документів, які наведені у науковій літературі (за призначенням, порядком складання та ін.) у бухгалтерському обліку суб'єкта-боржника у процедурі банкрутства з метою прийняття рішення доцільно виділяти критерій, який використовується у правовому аспекті [3]. Це класифікація за критерієм — доброякісні та недоброякісні документи, що відображено на рис. 1.

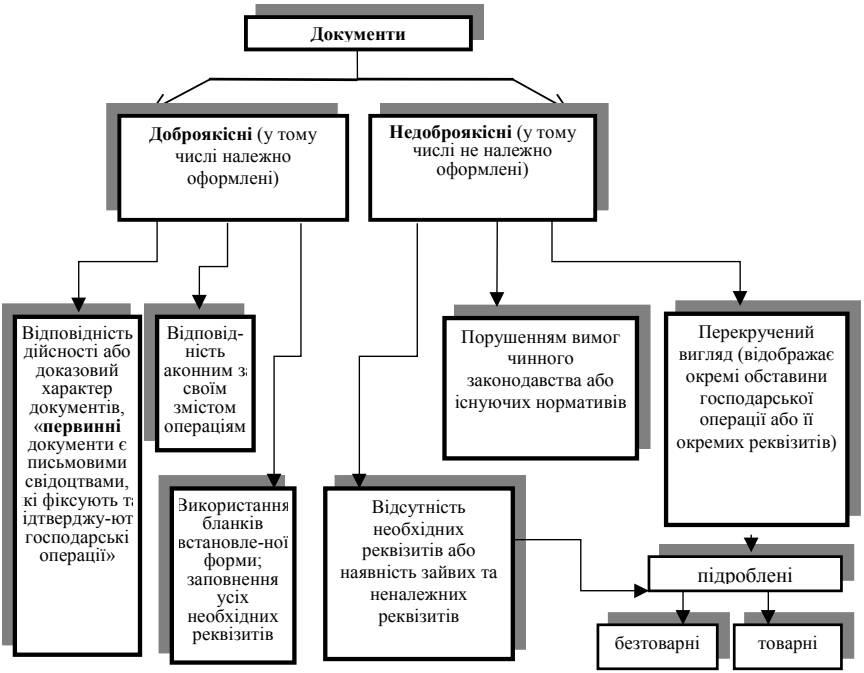


Рис. 1. Характеристика документів у процедурі провадження справи про банкрутство за класифікаційною ознакою: доброякісні та недоброякісні документи

Доброякісними вважаються документи, якщо вони належно оформлені, відображають законні та дійсно виконані операції, не мають перекрученого вигляду, а також не вважаються підробленими. Належне оформлення включає: використання бланків встановленої форми; заповнення усіх необхідних реквізитів. На-

томість неналежне оформлення характеризується відсутністю необхідних реквізитів або наявністю зайвих і неналежних реквізитів. Згідно п. 2.1 Положення 88 відповідність дійсності або доказовий характер документів можливі, якщо «первинні документи є письмовими свідоцтвами, які фіксують і підтверджують господарські операції [6].

Незаконні операції пов'язані з порушенням вимог чинного законодавства або існуючих нормативів, у тому числі Закону про банкрутство, наприклад, погашення кредиторської заборгованості суб'єктом-боржником в умовах дії мораторію на задоволення вимог кредиторів; стягнення коштів податковою службою з боржника у розмірі штрафів за несвоєчасне погашення боргу, який виник протягом менш ніж за три роки від дати провадження справи та інше.

Крім того, неналежно оформлені документи можуть відображати як законні операції, так і бути підробленими, які в свою чергу поділяють на безтоварні в тому випадку, коли вони відображають фіктивні господарські операції, та товарні — у випадку неправдивої інформації про окремі обставини господарської операції [3, 5]. У процедурі банкрутства вищезазначене обумовлює перевірку вимог кредитора. Перевірка відповідних документів важлива ще й тому, що розмір вимог кредитора або кредиторів, які об'єднали свої вимоги, згідно із законодавством про банкрутство мають обмеження, порушення яких також ідентифікується як наявність неналежно оформлених документів, що сприяє припиненню провадження справи.

Характеристика доброякісних бухгалтерських документів у якості доказів у справі про банкрутство спирається на вимоги, що визначені у Законі Про бухгалтерський облік і Положенні 88 та узагальнені у Методичних рекомендаціях 356. Бухгалтерські документи, які задіяні у справі, з одного боку відображають цивільно-правові відносини, з іншого боку повинні відповідати нормам Закону про банкрутство, тобто вони мають подвійний правовий характер. Правила складання таких документів, по-перше, впливають на реалізацію інформативної та контролюючої функцій бухгалтерського обліку суб'єкта — боржника у процедурі банкрутства, по-друге, формують рішення у господарському суді, що відображено на рис. 2.

Звернемо увагу на деякі з них. По-перше, це правило, яке викладено у ст. 9 Закону про бухгалтерський облік і п. 2.2. Поло-

ження 88, згідно з якого «первинні документи повинні бути складені у момент проведення кожної господарської операції або, якщо це неможливо, безпосередньо після її завершення» [1, 6].

Рис. 2. Характеристика бухгалтерських документів у якості доказів у провадженні справи про банкрутство

По-друге, первинні документи повинні мати обов'язкові реквізити, перелік яких наводиться у п. 2.4 Положення 88. Необхідно відзначити, що наявність реквізитів має суттєве значення для прийняття документів до суду у якості доказів. На етапі провадження справи це стосується юридичної підстави — заяви кредитора або заяви боржника за власним бажанням, або боржника за необхідністю розпочати справу. Згідно ст. 9 Закону про банкрутство суддя у п'ятиденний строк може повернути заяву та документи до неї, якщо: заява підписана неуповноваженою особою, тобто документ має неналежні реквізити; не вказано повного найменування сторін; помилково наведені реквізити сплати судового збору. У частині додаткових умов і додатків до основного змісту заяви залежно від порядку ініціювання справи, мають значення додаткові реквізити, наприклад, як ідентифікаційний код підприємства, номер документа, наявність договорів і бухгалтерські документи щодо здійснен-

ня операцій продажу, дані про документ, що засвідчують особу-одержувача тощо.

По-третє, згідно з п. 2.6 Положення 88 кредитор при здійсненні операцій, які пов'язані з видачею та продажем товарно-матеріальних цінностей, забезпечує суб'єкта-боржника копіями первинних документів про таку операцію. Такі копії у процедурі банкрутства є доказами обов'язково як з боку кредитора, так і дебітора-боржника у процедурі провадження справи та розпорядження майном (при порівнянні заяви з кредиторськими вимогами та відгуку боржника у загальному порядку справи).

По-четверте, згідно з п. 2.15 Положення 88 «первинні документи підлягають обов'язковій перевірці працівниками, які ведуть бухгалтерський облік, тобто перевіряється наявність у документі обов'язкових реквізитів та відповідність господарської операції чинному законодавству» [6]. Така перевірка здійснюється у наступній за провадженням справи про банкрутство процедурі — розпорядженні майном, що дозволяє уникнути розходжень у кредиторських вимогах і відповідних розрахункових документах боржника.

По-п'яте, згідно з п. 2.16 Положення 88 «забороняється приймати до виконання первинні документи на операції, що суперечать нормативно-правовим актам, … завдають шкоди державі, власникам, іншим юридичним і фізичним особам» [6]. У процедурі банкрутства діє низка правил, що пов'язано з її особливостями, наприклад, мораторій на задоволення вимог кредиторів у процедурі розпорядження майном, неврахування штрафних санкцій в обмеженому розмірі вимог в умовах загального порядку ініціювання справи й таке інше [2]. Порушення таких правил зумовлює погіршення фінансового стану боржника, що суперечить цілям Закону про банкрутство.

По-шосте, для якісних доказів у господарському суді важлива дата та період відображення господарських операцій у бухгалтерських регістрах. Згідно з п. 5 ст. 9 Закону про бухгалтерський облік вважається обов'язковим відображенням господарських операцій в облікових регістрах у тому звітному періоді, в якому вони були здійснені, а відповідно до п. 3.5 Положення 88: перенесення інформації з первинних документів до облікових регістрів повинно здійснюватися в міру їх надходження до місця обробки, проте не пізніше терміну, що забезпечує своєчасне складання бухгалтерської, декларацій і розрахунків. Таке правило за-

безпечує виконання принципу своєчасності бухгалтерського обліку та має здебільшого впливу у складанні бази доказів з боку суб'єкта боржника та з боку кредитора і формування судового рішення.

По-сьоме, це правила, які пов'язані зі складанням документообігу. З метою упорядкування записів у бухгалтерському обліку суб'єкта-боржника, проти якого розпочато справу про банкрутство, доцільне складання документообігу з урахуванням вимог і норм законодавства з банкрутства, що відображено на рис. 3.

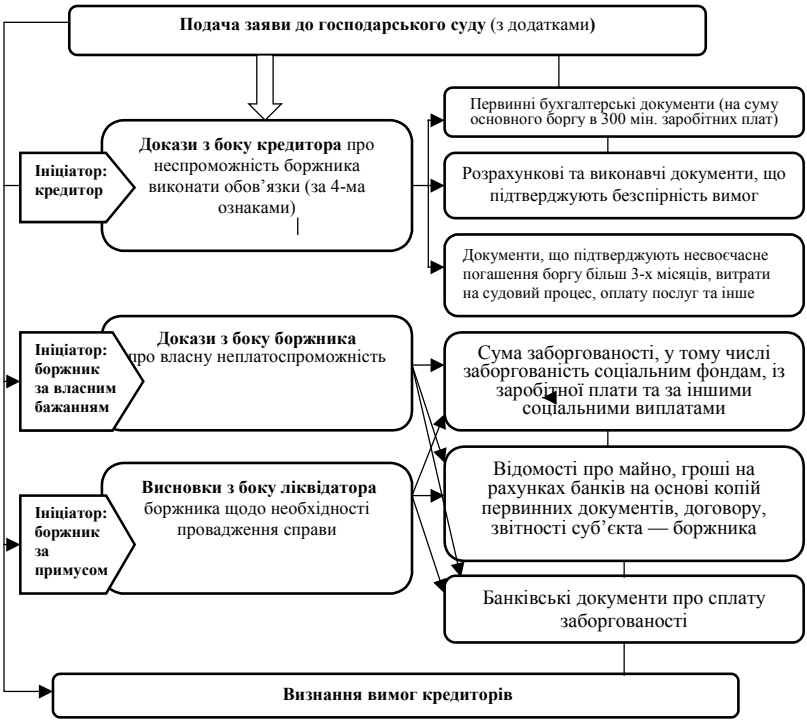


Рис. 3. Документообіг в залежності вид порядку ініціювання справи про банкрутство

Оскільки низка процедур має одноразовий характер, до основного документообігу можливе складання додатку, де буде відображатися документообіг з урахуванням процедур банкрутства,

наприклад, документообіг з провадження справи кредитором або боржником. За складання та контроль за дотриманням виконавцями графіка документообігу суб'єкта-боржника нестиме відповідальність не тільки (згідно з п. 5.5 Положення 88) головний бухгалтер, а також особа, яка призначається в процедурах банкрутства господарським судом — розпорядник майна, санатор, ліквідатор. Зокрема, якщо справа про банкрутство ініціюється боржником за власним бажанням, документообіг контролюватиме особа розпорядника майна або ліквідатора; санатора, якщо справу ініціюю власник боржника з метою відновлювальних процедур, ліквідатора у разі, коли справу розпочато за необхідністю.

Висновки. У такий спосіб, в антикризовому управлінні суб'єктом реального сектору економіки на етапі провадження справи про банкрутство документація має відповідати вимогам Закону про бухгалтерський облік, Положенню 88 і нормативним актам з банкрутства. У провадженні справи в якості доказів використовуються документи загального організаційного характеру та облікові документи з подвійною правовою природою: з одного боку, ці бухгалтерські документи фіксують факт здійснення певної господарської операції, з іншого, підтверджують факт виконання сторонами своїх цивільно-правових і господарсько-правових зобов'язань, які розглядаються у процедурі банкрутства.

Бухгалтерські документи, що надаються до господарського суду, можливо класифікувати за різними ознаками, але для здійснення документального аналізу з метою прийняття рішення щодо суб'єкта-боржника їх доцільно класифікувати за критерієм (у правовому аспекті) — доброякісні та недоброякісні документи. Такий документальний аналіз на етапі провадження справи про банкрутство може включати перевірку не тільки рівня належного оформлення документів, його обов'язкових реквізитів, але і перевірку відповідності законним за своїм змістом операціям і відповідності дійсності або доказового характеру документів. У теперішній час перевірка здійснюється у два етапи — у процедурі провадження справи та у процедурі розпорядження майном. У процедурі провадження справи зміст бухгалтерської документації не перевіряється. Не існує жодної норми законодавства про банкрутство стосовно змісту документації, згідно з якою провадження справи припиняється.

Беручи до уваги юридичну підставу процедури банкрутства, доцільно у провадженні справи про банкрутство акцентувати

увагу на принципі доказовості облікових документів суб'єкта-боржника. Формування доказів у провадженні справи передбачає використання первинних бухгалтерських документів, облікових регістрів, звітності у якості доказів з дотриманням вимог Закону про бухгалтерський облік, Положення 88, комплектності документів з урахуванням особливостей ініціювання справи про банкрутство.

З метою реалізації принципу доказовості та посилення контролюючої функції бухгалтерського обліку пропонується складання документообігу суб'єкта-боржника з відображенням специфічних рис процедури банкрутства.

Література

1. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16 липня 1999 року № 196-14 [Електронний ресурс]: за даними сайту / Верховна Рада України — Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2343-12

2. Закон України «Про банкрутство» («Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» у редакції Закону № 784-XIV від 30.06.99) [Електронний ресурс]: за даними сайту / Верховна Рада України — Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/ cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2345-12 3.

3. Криміналістика: Підручник / За ред. П. Д. Біленчука. — 2-ге вид., випр. і доп. — К.: Атіка, 2001. — 544 с. [Електронний ресурс]: за даними сайту http://vse-znaniya.com/ — Режим доступу: http://vse-znaniya.com/kriminalistika_uchebnik/kriminalistika-pidruchnik-red-bilenchuka-vid.html

4. Методичні рекомендації по застосуванню регістрів бухгалтерського обліку, затверджені наказом Міністерства фінансів України від 29 грудня 2000 р., № 356. [Електронний ресурс]: за даними сайту Ліга : Закон — Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/ l_doc2. nsf /link1/ MF00062.html

5. Науково-практичний коментар до Господарського кодексу / за ред. В. К. Мамутова. — К.: Юрінком Інтер, 2004. — 734 с

6. Положення про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку, затверджене наказом Міністерства фінансів України від 24 травня 1995 року, № 88. [Електронний ресурс]: за даними сайту Ліга : Закон — Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_ doc2.nsf/link1/REG704.html

7. *Сопко В. В*. Принцип доказовості в бухгалтерському обліку / у кн. Сопка В.В. Бухгалтерський облік: Навч. посібник / 3-тє вид.— К.:

КНЕУ, 2000. — 421 с. [Електронний ресурс]: за даними сайту http://ecolib.com.ua/Б — Режим доступу: http://ecolib.com.ua/ article. php?book=23&article=2464

Статтю подано до редакції 20.04.12 р.

УДК 657.1:658.7

А. В. Озеран, канд. екон. наук, доцент,
докторант кафедри обліку підприємницької діяльності,
ДВНЗ «Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана»

ДОСЛІДЖЕННЯ ЕВОЛЮЦІЇ БУХГАЛТЕРСЬКОЇ (ФІНАНСОВОЇ) ЗВІТНОСТІ НА ТЕРЕНАХ СУЧАСНОЇ УКРАЇНИ

Анотація. Визначено періодизацію бухгалтерської (фінансової) звітності на території сучасної України, проаналізовано етапи її становлення та розвитку.

Ключові слова: бухгалтерська (фінансова)звітність, еволюція, періодизація

Аннотация. Определено периодизацию бухгалтерской (финансовой) отчетности на территории современной Украины, проанализированы этапы ее становления и развития.

Ключевые слова: бухгалтерская (финансовая отчетность), эволюция, периодизация

Annotation. Defined periodicity of accounting (financial) reporting on the territory of modern Ukraine, analyzed the stages of its formation and development.

Key words: accounting (financial) reporting, evolution, periodization

Постановка проблеми. В умовах ринкової економіки бухгалтерська (фінансова) звітність господарюючих суб'єктів є основним засобом комунікації та найважливішим засобом інформаційного забезпечення користувачів. Не випадково концепція складання та публікації звітності є наріжним каменем системи національних стандартів у більшості економічно розвинутих країн.

На сьогодні питання про необхідність вивчення історії бухгалтерської (фінансової) звітності не викликає сумнівів. Процеси реформування українського обліку та його гармонізації з зі світовим досвідом призводять до усвідомлення нагальної потреби мати стійкі історичні орієнтири при виборі варіантів розвитку.

© А. В. Озеран, 2012

Аналіз останніх джерел та публікацій. Вивчення науково-економічної літератури показало, що існують доволі серйозні праці з історії бухгалтерського обліку, у тому числі навчальні посібники. Серед них можна виділити праці російських учених В. А. Маздорова (1972 р.), Я. В. Соколова (1985, 1991, 1996 рр.), Є. В. Лупікової (2006 р.) і вітчизняних авторів Ф. Ф. Бутинця (2002 р.), Остап'юка М. Я., Лучка М. Р., Даньківа Й. Я. (2005 р.). Безпосередньо теорії та методиці дослідження річних звітів соціалістичних підприємств як історичного джерела була присвячена монографія А. П. Лісовіної (1983 р.). Трансформація звітності у різні періоди розвитку російської держави висвітлюються у публікаціях А. М. Кочеткова (2009 р.), Т. Я. Прокудіна (2009 р.), С. А. Сладкової (2005 р.). Проте, в Україні питання становлення та еволюції річної бухгалтерської (фінансової) звітності є недостатньо вивченим.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розвиток бухгалтерського обліку і звітності в Україні має свою специфіку, обумовлений особливостями історичного розвитку країни. У різні часи українські землі входили до складу Російської та Австро-Угорської імперій, Польщі, згодом — Радянського Союзу, відповідно, розвиток науки про облік на цих землях наклав свій відбиток. Проф. Л. Ловінська стверджує, що «дослідження сучасних наукових знань, їх еволюції в ретроспективі доцільно здійснювати на підставі літературних джерел, виданих у різні часи в Росії, Радянському Союзі та в Україні» [1, с. 7].

Історія бухгалтерської звітності бере свій початок з глибокої давнини або з'явилася зовсім недавно. На це питання існують кілька точок зору. Причому розбіжність в них становить від ста до декількох тисяч років. Наприклад, Д. Я. Соломатін виділяє п'ять етапів у розвитку бухгалтерської звітності у Росії: 1) Становлення (1898—1916 рр.); 2) Звітність у часи військового комунізму (1917 — 1921 рр.); 3) Звітність у період непу і роки ВВВ (1921—1945 рр.); 4) Звітність у післявоєнні роки в умовах жорсткої адміністративної системи (1946—1980 рр.); 5) Звітність на сучасному етапі — ринкові відносини в Росії (1981—2005 рр.) [2].

А. М. Кочетков доповнює дану класифікую етапом зародження звітності, датуючи її 1654—1898 роками [3]. Аналіз розвитку бухгалтерського обліку дозволив Т. Я. Прокудіну виділити чотири етапи розвитку звітності у залежності від історичного періоду [4].

У силу колоніального становища України протягом тривалого часу, вважаємо за доцільне виділення трьох етапів розвитку звітності на території нашої держави, характеристику яких наведено нижче.

При характеристиці першого етапу (від її зародження у світі до революції 1917 року) розвитку звітності слід відмітити, що облікові регістри слугували одночасно й звітними документами [5, с. 73]. Регламентація та уніфікація обліку була відсутньою, подвійний запис не використовувався. У даному випадку можна лише умовно говорити про існування звітності. Наприклад, вже до кінця XIV століття комерсанти середньовіччя складали баланс та використовували фінансові звіти як знаряддя контролю та управління господарством. У низці компаній перед складанням фінансового звіту проводили інвентаризацію, причому зіставляли облікові залишки з натуральними. Російські стандарти бухгалтерської звітності з'явились із створенням Рахункового наказу у 1654 р.

З початку XVIII століття намітились тенденції регламентації основних підходів до ведення обліку спочатку у державному секторі, а потім і в торгівлі. При цьому особливість розвитку російської облікової системи полягала у тому, що історично основним користувачем даних, що формувались, була держава, на потреби якої і орієнтувались при складанні звітів. Перший статистико-економічний огляд Росії був підготовлений І. К. Кириловим у 1727 р. з використанням обліково-статистичних даних, представлених у таблицях, а також узагальнюючих показників.

Серйозне ставлення до бухгалтерської звітності в Росії з'являється із створенням акціонерних товариств. Якщо у 1836 р. у країні було всього десять акціонерних товариств, то на початку XX ст. їх вже стало біля трьох тисяч. До кінця дев'ятнадцятого століття і практики, і теоретики, і навіть законодавці всерйоз зацікавились проблемами бухгалтерського балансу, звіту про прибутки і збитки [6, с. 35].

У 1837 році була визначена та оформлена система річної звітності губерній. Затверджений взірець річного звіту з додатками, які складалися з 27 таблиць, 07.03.1843 року був розісланий всім начальникам губерній [7]. У 1852 р. був виданий збірник даних за 1849 р. по країні в цілому, заснований на матеріалах звітності губерній «Статистичні таблиці по відомостях за 1849 р.». У 1866 р. вийшов перший збірник Центрального статистичного комітету

«Статистичний часопис Російської імперії». Це був перший російський статистичний щорічник (з 1905 р. — «Щорічник Росії», з 1912 р. — «Статистичний щорічник Росії»).

Функцію регламентації порядку складання та подання бухгалтерської звітності у кінці XIX століття виконував Статут про промисловий податок від 1899 року. Статтею 473 статуту наказувалося правлінням підприємств, відповідальним агентствам та головним представникам підприємств щорічно публікувати у журналі «Вісник фінансів» заключні баланси та витяги з щорічних звітів» [7, с. 173]. У той же час структура балансу, склад статей, способи їх оцінки та подання не регламентувались жодним законодавчим документом. Лише загальні правила складання балансів приводилися в Інструкції «Про застосування Положення про державний промисловий податок» від 11.05.1899 р. Внаслідок цього підприємства публікували звітність у тій формі й у тому обсязі, у якому вони вважали необхідним, доцільним та достатнім. Відмінність у структурі інформації, що публікувалася, неоднозначне трактування її змісту користувачами ускладнювали її розуміння.

Законодавці того часу намагалися знайти компромісне рішення, зокрема, установити загальні правила обліку, що впливають на розмір прибутку (стало очевидно, що методологія обліку впливає на розмір фінансового результату). Статтею 606 Торговельного кодексу було обумовлено, що баланс повинен складатися щорічно і, у всякому разі, не більш ніж за 18 місяців (ст. 614), а за статтею 55 п. 1 Інструкції від 11 травня 1899 року — щорічно за період з 1 січня по 31 грудня, якщо інше не обумовлено у статуті підприємства. Це було реалізацією того, що у міжнародних стандартах називається принципами безперервності діяльності та періодичності.

Уже до 1910 року, поряд з акціонерними, багато тисяч підприємств інших форм власності також дійшли до висновку щодо необхідності оприлюднювати свою звітність. Десятилітня практика застосування Закону про промисловий податок довела необхідність детально і правильно складених балансів для обрахування прибутку та певної уніфікації звітності.

Першим російським вченим, який звернув увагу на необхідність визначеної упорядкованості звітності, був А.К. Рощаховський. Він спростував думку про неможливість і недоцільність структурування й уніфікації звітності і запропонував типову

форму балансу [8]. Деталізація окремих статей (дебітори, кредитори, нематеріальні активи) залишалася на розсуд укладачів балансу, за іншими статтями рекомендувався склад елементів. Так, у статті «Майно реальне» пропонувалось виділити 5 елементів: каса (готівка, рахунки в банках), членські внески, цінні папери, майно постійне, майно оборотне; у статті «Капітал» — основний, запасний, оборотний, резервний, страховий, ремонтний, резерв премій, благодійний. Такий підхід, що поєднував у собі елементи уніфікації та певної свободи дій при складанні балансу, отримав у подальшому широке розповсюдження та був закладений, зокрема, у більшість національних та міжнародних облікових систем.

Другий етап розвитку охоплює радянський період, який характеризувався пошуком більш ефективних форм ведення бухгалтерського обліку у рамках господарського розрахунку та планової системи. Аналіз розвитку економічних відносин дозволив умовно виділити декілька періодів у рамках розвитку радянської звітності.

1917—1921 рр. Революція 1917 року, у результаті якої всі головні галузі торгівлі та промисловості були передані пролетаріату, поставила рахівництво та звітність у нові умови, визначила інші завдання, спрямовані на задоволення потреб держави. 5 грудня 1917 р. була видана Постанова РНК «Про створення та склад колегії Комісаріату державного контролю». У складі Комісаріату була створена Центральна державна бухгалтерія, на яку біли покладені зобов'язання з обліку грошових коштів і майна, складання річних бухгалтерських звітів про доходи і витрати республіки, статистики народного господарства та ін.

1921—945 рр. Із переходом у 1921 році до нової економічної політики держава стала активним учасником регулювання всіх сторін господарського життя та основним розподільником матеріальних благ. Правилами публічної звітності від 24 серпня 1926 року державні підприємства, акціонерні товариства, товариства, банки, союзи кооператорів були зобов'язані публікувати свої звіти в газеті «Економічне життя», однак, структура звітів не була регламентована. Це призводило до значної різниці у структурі інформації, яку публікували, неоднозначному трактуванню її змісту. В подальші роки основна увага приділялася проблемі уніфікації звітності, що деякою мірою сприяло і структуруванню звіту [9].

Удосконалення звітності цього періоду відбувалося шляхом ускладнення та уніфікації структури основної форми звітної форми — балансу. Так, відповідно до Інструкції ВРНГ СРСР «Форми річного звіту та балансу 1 жовтня 1929 р.» типова форма балансу госпоргану, підвідомчого ВРНГ (тресту, синдикату, акціонерного товариства), включала 14 розділів статей в активі та 13 розділів е пасиві. Приблизно такою ж деталізацією відрізнявся баланс торгових підприємств, підвідомчих Наркомторгу СРСР [10].

У 1938 році після проведення балансової реформи, основною метою якої було прагнення зробити баланс більш придатним для аналізу фінансового стану підприємства, склад статей та їх розташування змінилось. Баланс був очищений від низки регулюючих статей, основні засоби стали відображатися за залишковою вартістю. Виходячи з цього статті активу балансу були згруповані наступним чином: А. Основні та відсторонені засоби; Б. Нормовані засоби (власні та прокредитовані); В. Засоби в капітальному ремонті; Г. Засоби в розрахунках та інших активах.

Пасив також був поділений на 4 розділи, що були пов'язані із відповідними розділами активу, але без назв.

Важливими нормативними документами з перебудови обліку були «Положення про бухгалтерські рахунки та баланси державних та кооперативних органів та підприємств», а також інструкція Наркомфіна СРСР про його застосування, затверджені Совнаркомом СРСР 29 липня 1936 р. Нове Положення замінило застарілі «Правила складання балансу та оцінки його статей», затверджені Союзом Труду і Оборони (СТО) 20 жовтня 1927 р., і деякі інші акти та діяло з поправками до січня 1952 р.

1952—кінець 1980-х рр. У першій половині 1950-х років відмічались тенденції до скорочення кількості обсягів бухгалтерської та статистичної звітності та водночас підвищення аналітичності балансу. Так, у результаті постійних змін s доповнень загальне число показників балансу зросло з 250 у формі, затвердженій в січні 1941 року, до 415 у формі 1953 року.

Найважливішим документом, регламентуючим порядок складання звітності у кінці 1970-х років, було Положення про бухгалтерські звіти та баланси, затверджене Постановою Радою Міністрів СРСР від 29.06.1979 р. № 633. Положення встановлювало

порядок складання бухгалтерських звітів і балансів усіма об'єднаннями, підприємствами та організаціями (крім організацій та установ, що перебувають на бюджеті) [11].

Наступний етап у розвитку звітності пов'язаний із змінами в соціальному та політичному житті Радянського Союзу і припадає на кінець 80-тих років. Однією з примітних рис першого року перебудови соціалістичної економіки, що почалася у 1985 році, була поява великої кількості спільних підприємств, головним чином, за участю іноземного капіталу. Для цього етапу характерним є поступове спрощення та скорочення звітності. Саме з цією метою Міністерство фінансів СРСР у 1985 році відмінило складання місячних балансів.

До початку 1990-х років намітилася серйозна проблема, пов'язана з уніфікацією бухгалтерської звітності для підприємств різних сфер діяльності та форм власності. Міністерство фінансів СРСР Листом від 12 жовтня 1990 р. № 122 «Про бухгалтерську звітність підприємств, об'єднань та організацій», ввело, починаючи з 1991 року, єдину звітність для всіх підприємств, об'єднань та організацій. Номенклатура статей при цьому була укрупнена, введені додаткові статті, що відображували появу нових об'єктів бухгалтерського обліку в умовах ринкової економіки (цінні папери, нематеріальні активи, валютний рахунок тощо). Лист Мінфіну СРСР від 17.06.1991 р. № 26В «Про обсяг і форми річного бухгалтерського звіту підприємств, об'єднань та організацій за 1991 рік» визначив такі форми бухгалтерської звітності: баланс підприємства —форма № 1; звіт про фінансові результати та їх використання — форма № 2; звіт про стан майна підприємства — форма № 5; звіт про наявність та рух засобів підприємства — форма № 10.

Затверджені форми можна охарактеризувати таким чином: баланс складається з трьох розділів в активі та трьох в пасиві, не очищений від регулюючих статей (знос основних засобів і МШП відображався у пасиві балансу у складі джерел власних коштів). Збитки знаходили відображення в активі балансу, прибуток — у пасиві.

Нарешті, вважаємо можливим виділити третій етап розвитку бухгалтерської (фінансової) звітності, який припадає на період розбудови України як незалежної держави — з 1992 року по теперішній час, — коли 23 травня 1992 р. Президентом України було видано Указ № 303 «Про перехід України до загальноприй-

нятої у міжнародній практиці системи обліку та статистики». Це був перший документ, який свідчив, що політика української держави в області регулювання бухгалтерського обліку та звітності була спрямована на побудову нормативної та правової бази у відповідності з Міжнародними стандартами фінансової звітності (МСФЗ).

Процес розвитку та реформування національної облікової системи в Україні на основі МСФЗ має вже 20-річну історію. Залежно від цілеспрямованості та змісту процес реформування національної облікової системи можна умовно поділити на чотири етапи:

1992—1998 рр. — формування контурів системи нормативного регулювання бухгалтерського обліку і звітності в Україні;

1998—2000 рр. — визначенні МСФЗ у якості інструменту реформування;

2001—2007 рр. — вдосконалення нової системи бухгалтерського обліку і звітності у напрямку її гармонізації з МСФЗ;

2008—2012 рр. — реалізація Стратегії застосування міжнародних стандартів фінансової звітності в Україні, схваленої розпорядженням Кабінету Міністрів України від 24.10.2007 р. № 911-р.

Таким чином, на сучасному етапі розвитку вітчизняної системи бухгалтерського обліку та звітності відбувається її перетворення відповідно до напрямків, визначених Стратегію застосування міжнародних стандартів фінансової звітності в Україні. Це означає, що повинні бути забезпечені умови для швидкої адаптації її до вимог МСФЗ.

Висновки з проведеного дослідження. Фінансова звітність як інформаційний інструмент еволюціонувала протягом декількох століть. Різноманітність підходів до класифікації звітності витікає з історичного досвіду її формування, пов’язаного з розвитком всієї облікової системи. Для більш чіткого розуміння тенденцій зміни звітності в Україні доцільно провести періодизацію її розвитку. Нами виділено три етапи еволюції бухгалтерської (фінансової) звітності в рамках історичного розвитку української держави: 1) становлення (середина XVII століття — 1916 р.); 2) еволюція звітності у радянський період (1917—1991 рр.); 3) формування звітності на сучасному етапі розвитку незалежної України. У свою чергу у рамках кожного з визначених етапів можна виділити «переломні» періоди, які вплива-

ли на трансформацію звітності. Впровадження в Україні МСФЗ з 2012 р. може сприяти новому витку розвитку фінансової звітності.

Література

1. *Ловінська Л. Г.* Оцінка в бухгалтерському обліку: [монографія] / Ловінська Л. Г. — К.: КНЕУ, 2006. — 256 с.

2. *Соломатин Д. Я.* История развития бухгалтерской отчетности в России / Соломатин Д. Я. // Современный бухучет. — 2004. — № 4. — С. 40—46.

3. *Кочетков А. М.* К вопросу о периодизации развития бухгалтерского учета и отчетности в России / Кочетков А. М. // Бухгалтерский учет: история, теория, практика. Сборник статей и материалов. — СПб., 2009. — Вып. 13. — С. 51—54.

4. *Прокудин Т. Я.* Этапы трансформации бухгалтерской отчетности в России: от истоков до наших дней / Прокудин Т. Я. // Бухгалтерский учет: история, теория, практика. Сборник статей и материалов. — СПб., 2009. — Вып. 13. — С. 65—73.

5. *Лупікова Е. В.* История бухгалтерского учета: [учебное пособие] / Е. В. Лупикова. — М.: КНОРУС, 2006. — 240 с.

6. *Бреславцева Н. А.* Балансоведение [учебное пособие] / Бреславцева Н. А., Ткач В. И., Кузьменко В. А. — М.: Издательство Приор, 2001. — 160 с.

7. *Карельская С. Н.* Бухгалтерские балансы российских компаний XIX-XX вв. / Карельская С. Н. // Известия Санкт-Петербургского университета экономики и финансов. — 2006. — № 3. — С. 171 — 174.

8. *Соколов Я. В.* Бухгалтерский учет: от истоков до наших дней [учебное пособие] / Соколов Я. В. — М.: Финансы и статистика, 1996. — 638 с.

9. *Маздоров В. А.* История развития бухгалтерского учета в СССР (1917—1972 гг.). — М.: Финансы, 1972. — 198 с.

10. *Кочетков А. М.* К вопросу периодизации развития бухгалтерского учета в России / Кочетков А. М. // Бухгалтерский учет: история, теория, практика. Сборник статей и материалов. — СПб., 2009. — Вып. 13. — С. 51—54.

11. *Соколов Я. В.* Очерки по истории бухгалтерского учета. — М.: Финансы и статистика, 1991. — 400 с.

Статтю подано до редакції 15.04.12 р.

УДК 65.012.123

С. В. Калабухова, канд. екон. наук, доц., професор кафедри обліку в кредитних і бюджетних установах та економічного аналізу, ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

ФОРМИ АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ У ПІДПРИЄМНИЦЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

У статті розглянуто основні компоненти, що впливають на формування та передавання якісної аналітичної інформації в системі управління сучасним підприємством. Запропоновано систематику форм аналітичного забезпечення прийняття управлінських рішень в підприємницькій діяльності за перспективами збалансованої системи показників (BSC).

Ключові слова: аналітичне забезпечення управління підприємством, форми аналітичного забезпечення, стратегічне забезпечення, бухгалтерське забезпечення, інжинірингове забезпечення, логістичне забезпечення, організаційне забезпечення, маркетингове забезпечення, статистичне забезпечення

В статье рассмотрены основные компоненты, которые влияют на формирование и передачу качественной аналитической информации в системе управления современным предприятием. Предложена систематика форм аналитического обеспечения принятия управленческих решений в предпринимательской деятельности по перспективам сбалансированной системы показателей (BSC).

Ключевые слова: аналитическое обеспечение управления предприятием, формы аналитического обеспечения, стратегическое обеспечение, бухгалтерское обеспечение, инжиниринговое обеспечение, логистическое обеспечение, организационное обеспечение, маркетинговое обеспечение, статистическое обеспечение

In the article basic components which influence on forming and transfer of quality analytical information in management system of modern enterprise is considered. Systematization of forms of the analytical providing of acceptance of administrative decisions in entrepreneurial activity is offered on the prospects of the Balanced Scorecard (BSC).

Key words: analytical providing of management an enterprise, forms of the analytical providing, strategic providing, accounting providing, engineering providing, logistic providing, organizational providing, marketing providing, statistical providing

Постановка проблеми. Будь-яка система має як зміст, так і форму. Ні за яких реальних умов, ніде і ніколи не існує неоформ-

© С. В. Калабухова, 2012

леного змісту і беззмістовної форми. Знаходячись у органічному зв'язку, зміст і форма являють собою протилежні сторони речі. Визначною тенденцією змісту є тенденція мінливості, а визначною тенденцією форми — тенденція усталеності. Виявлення форми необхідне для розуміння змісту, як і навпаки, тільки через зміст існує і розкривається форма. Отже, категорії змісту і форми об'єктивні за змістом та суб'єктивні за формою.

У філософії поняття «форма» визначається як внутрішня організація змісту, що охоплює систему стійких зв'язків предмету і тим самим виражає внутрішній зв'язок і спосіб організації, взаємодії елементів і процесів явища як між собою, так і з зовнішніми умовами [1, с. 383].

У системі управління підприємством реалізація багатьох його функцій і конкретних завдань породжує різноманітність змістовних форм проведення економічного аналізу. При першому наближенні до проблеми форм економічного аналізу у науковій літературі одразу наштовхуємося на її багатошарову багатозначність. Загалом спостерігається розбіжність понять «видів», «форм», «організаційних форм» і «методів» економічного аналізу. Хоча, виходячи з діалектичного розуміння, можна стверджувати, що форма економічного аналізу — це спосіб виявлення його змісту за ознаками, що необхідні суб'єкту господарювання для прийняття рішень на відповідній стадії або ланцюгу процесу управління.

Сучасна філософія управління підприємствами зумовлює об'єктивну необхідність модифікації економічного аналізу. Система економічного аналізу повинна бути адекватна складності управління економічними процесами на підприємстві. Розуміння формоутворення як організації стійких зв'язків між елементами господарського процесу та як діалектичного руху крізь призму діяльнісно-комунікативного підходу до господарської діяльності суб'єктів господарювання дозволяє розкрити нові перспективи в модифікації форм аналітичного забезпечення прийняття управлінських рішень на підприємствах.

Аналіз останніх джерел чи публікацій. В умовах інформаційної економіки для прийняття управлінських рішень підприємствам стало замало інформації щодо минулих досягнень. Посилення значущості стратегічних принципів управління, ринкових важелів у забезпеченні ефективної діяльності підприємств зумовили необхідність переосмислення аналітичних параметрів їх

функціонування і розвитку. Сучасні умови господарювання вимагають від вітчизняних підприємств використання новітніх форм аналітичного забезпечення управління для досягнення конкурентних переваг на внутрішньому та зовнішніх ринках.

Тому у вітчизняних публікаціях усе частіше з'являється поняття «стратегічний аналіз». На думку А. Дж. Стрікленда і А. А. Томпсона, стратегічний аналіз є основою здійснення правильного стратегічного рішення, на основі обґрунтованих альтернатив і критеріїв вибору [2, с. 95—212]. У працях вітчизняних і російських учених стратегічний аналіз найчастіше розглядають як спосіб перетворення інформації, отриманої внаслідок аналізу середовища, на стратегію підприємства (Т. В. Головко, Е. А. Уткин); виконання функції управління, яка спрямована на майбутнє (М. В. Володькина, М. І. Ковальчук, Є. В. Мних, І. М. Парасій-Вергуненко, К. І. Редченко); аналіз внутрішнього та зовнішнього середовища з метою визначення напряму розвитку (Є. В. Мних, З. І. Галушка); метод, що забезпечує процес стратегічного планування та управління інформаційно-аналітичними даними (О. В. Демьянова).

В останніх публікаціях білоруських учених, зокрема у публікаціях Д. О. Панкова, Л. С. Воскресенської [3] розвивається такий напрям економічного аналізу, як бухгалтерський аналіз, який пропонується проводити на підставі всіх облікових, а не тільки звітних даних.

Необхідно підкреслити, що в ринкових умовах господарювання важливим чинником формування конкурентного потенціалу підприємств є витрати. Тому останнім часом у науковій літературі значна увага приділяється питанням функціонально-вартісного аналізу (ФВА) як інструменту аналітичної роботи. Найбільш помітними вітчизняними фахівцями, які зробили значний вклад у розвиток ФВА, є В. Глезер, Є. Голібардов, Н. Євтюкова, В. Ждан, В. Рожок, Ю. Кровопусков, Л. Свістунова, М. Скворцов, Я. Сосновський, М. Чумаченко, В. Чернов. Більшість вітчизняних аналітиків загалом сутність функціонально-вартісного аналізу розглядають як комплексне дослідження функцій будь-якого об'єкта з метою мінімізації затрат на стадіях проектування, виробництва, експлуатації при збереженні чи підвищенні використання ним своїх функцій і збільшення корисності для споживачів [4].

Також в останніх наукових публікаціях значна увага приділяється питанням аналізу й оцінки систем управління на під-

приємствах і розвитку концепції організаційного аналізу. Серед вітчизняних авторів, у роботах яких вивчаються окремі аспекти організаційної структури, слід виділити таких фахівців, як В. В. Александров, С. І. Архієреєв, О. С. Ахієзер, Ю.В. Васильчук, О. С. Віханський, Г. Н. Колесников, І. Й. Малий, О. І. Наумов, Ю. І. Палеха, С. М. Панчишин, С. Е. Пивоваров, В. В. Томілов, Е. А. Уткін.

На початку 1970-х років виникла концепція маркетингової інформаційної системи, яка ґрунтувалася на потребі постійного збору необхідної для прийняття маркетингових рішень інформації з використанням відповідних методів її аналізу та оцінки. Тому багато останніх досліджень присвячені саме цьому питанню. Сучасні тенденції становлення і розвитку інформаційної маркетингової системи вітчизняних підприємств є предметом наукового пошуку А. Войчака, О. Зозульова, С. Ілляшенко, С. Косенкова, В. Ортинської, А. Павленка, В. Полторак, А. Старостіної, А. Федорченка.

В умовах інформаційної економіки неможливо розглядати економічні процеси ізольовано від більш загальних процесів (екологічних, політичних, соціальних тощо), необхідно враховувати численні прямі та зворотні зв’язки та здійснювати моніторинг стану керованої системи управління. Необхідною базою для кількісної характеристики об’єктів управління в поєднанні з якісним змістом є застосування статистичного аналізу економічних процесів. Питання статистичного забезпечення управління економікою розглядаються в працях провідних вітчизняних учених статистиків, таких як А.В. Головач, В.Б. Захожай [5], В. Данилко, І. Єлісєєва, А. Єріна.

Необхідно підкреслити, що за останні десять років у світі міжнародного бізнесу статусу однієї з найефективніших і сучасних методологій оцінки діяльності підприємств і досягнення високих результатів набула збалансована система показників, яку сформували Роберт Каплан і Девід Нортон [6]. Її найважливішою характеристикою стала оцінка результатів діяльності за чотирма чітко визначеними, але пов’язаними між собою складовими: фінанси; клієнти; внутрішні процеси; підготовка, перепідготовка та розвиток персоналу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасні економічні умови, які характеризуються мінливістю та складністю кон’юнктури ринку, посиленням конкуренції, швидкими та непе-

редбачуваними змінами законодавства, зумовили розвиток стратегічного аналізу. Аналіз «стратегічного рівня» підприємства — це аналіз, у якому внутрішні характеристики одного підприємства порівнюються з параметрами діяльності інших. Порівняльна характеристика дає змогу виявити основні внутрішні чинники конкурентоспроможності, які забезпечать підприємству довготривале функціонування та розвиток в умовах несталого й динамічного оточення. Тому можна передбачити, що об'єктом стратегічного аналізу є потенціал підприємства.

У розвитку сучасних уявлень про потенціал можна виділити три напрямки [7, с. 168—195]: об'єктний, суб'єктний та інтегруючий. Згідно об'єктного напрямку, потенціал — це сукупність потрібних для функціонування або розвитку системи різних видів ресурсів. Суб'єктний напрямок розглядає потенціал як систему матеріальних і трудових чинників (умов, складових), які «мають з'єднатися» у певну структуру, тобто форму, щоби забезпечити досягнення мети виробництва. Інтегруючий напрямок розглядає потенціал як здатність комплексу ресурсів економічної системи виконувати поставлені перед нею завдання.

Отже, суб'єктні складові пов'язані із суспільною формою їх виявлення. Вони не використовуються, а становлять передумову, загальноекономічний, загальногосподарський, соціальний чинник раціонального споживання об'єктних складових. До суб'єктних складових потенціалу підприємства включаються: науково-технічний потенціал; управлінський потенціал; потенціал організаційної структури управління; маркетинговий і логістичний потенціал.

Досягнення економічної ефективності відбувається тільки через постійне обрахування й облік усіх факторів виробництва. Саме за допомогою обліку формується уява про положення справ на підприємстві. Вимірюючи і відображаючи різні сторони процесу відтворення, бухгалтерський облік виступає головним інструментом побудови ефективної стратегії функціонування й розвитку підприємства, є основою для планування, аналізу, контролю за виробничо-господарською діяльністю товаровиробників.

Удосконалення управління бізнес-структурами в сучасних умовах господарювання потребує вирішення цілої низки завдань, найважливішими серед яких є систематизація та узагальнення знань щодо функціонування підприємств на засадах логістики. Використання логістичного ланцюга дозволяє по-іншому провес-

ти функціонально-вартісний аналіз, визначаючи витрати кожної ланки, які сукупно утворюють ціну продукції.

Аналіз бізнес-процесів наповнює функціонально-вартісний аналіз новим змістом, дозволяє побудувати бізнес-модель підприємства, визначити ефективність існуючого документообороту по господарських операціях, а не по функціях управління, визначити ступінь результативності взаємодії підрозділів, визначити адекватність системи мотивації видам виконуваних робіт, з'ясувати підходи роботи персоналу, які потребують суттєвого перегляду. Тому значущість інжинірингу (проектування) бізнес-процесів як інструменту інноваційної системи управління на підприємстві є дуже високою.

Керуюча підсистема управління організовує господарську діяльність. Тому в умовах розвитку вільної конкуренції, інтенсифікації життєвого циклу підприємства, впровадження гнучких автоматизованих виробництв і нових інформаційних технологій принциповою стає діагностика не лише ефективності роботи підприємства з позицій інтенсивних чинників і резервів виробництва, але й організації управління [8, с. 17—29]. Результати організаційного аналізу є джерелом мобілізації внутрішніх ресурсів прибутковості підприємства та умовою для реалізації стратегії його розвитку у зовнішньому середовищі.

Для переважної більшості вітчизняних підприємств у теперішній ринковій ситуації змінюються умови управління. Якщо в минулому основним для них було «виробництво» чи «надання послуг», то нині ситуація інша — головним пріоритетом стало максимальне задоволення потреб споживача. Важливою ланкою між потенційним покупцем, управлінням та підприємством стає маркетингова діяльність підприємства. В умовах, коли підприємствам стає все складніше утримувати частку ринку, своїх клієнтів, проведення маркетингового аналізу стає вкрай необхідним. Маркетинговий аналіз дозволяє на кожному відрізку часу мати необхідну інформацію для контролю або коригування маркетингової стратегії [9, с. 5—27].

У ринкових умовах першочергового значення набуває питання постійного оперативного спостереження за раціональним використанням ресурсів. Саме тому важливого значення набуває розв'язання питань, пов'язаних зі створенням системи статистичного моніторингу, яка здатна забезпечити відстеження та знешкодження розвитку негативних тенденцій у фінансово-

господарській діяльності підприємства, сприяти підвищенню ефективності використання внутрішніх резервів, конкурентного потенціалу підприємства за допомогою ефективної політики формування фінансових ресурсів і досягти збалансованого економічного зростання в довгостроковому періоді.

Узагальнення вищенаведеного матеріалу дозволяє стверджувати, що формування аналітичного забезпечення управління суб'єктами підприємницької діяльності необхідно проводити з урахуванням:

- довготривалості функціонування та розвитку підприємства в умовах несталого й динамічного оточення,
- наявності суб'єктних складових потенціалу підприємства,
- правдивого та об'єктивного вимірювання та відображення процесу відтворення в кількісних і якісних показниках,
- необхідності систематичної ідентифікації і управління взаємозв'язаними бізнес-процесами підприємства;
- впливу управлінських рішень (керуючої підсистеми) на ефективність діяльності керованої підсистеми підприємства;
- максимального задоволення потреб споживачів;
- наявності логістичного ланцюга, в якому відображається послідовність руху матеріального потоку підприємства;
- необхідності систематичного спостереження за станом і циклічністю тенденцій розвитку стану системи управління під впливом чинників внутрішнього і зовнішнього середовища.

Висновки з проведеного дослідження.

Термін «забезпечення» у контексті аналітичного слід розуміти як гарантування своєчасного формування та передавання якісної аналітичної інформації в системі управління підприємством, а також передавання її зовнішнім користувачам.

Систематику форм аналітичного забезпечення управління суб'єктами підприємницької діяльності пропонується проводити в контексті складових системи збалансованих показників як основного інструменту управління бізнесом у сучасних умовах. Схематичне зображення систематики форм аналітичного забезпечення прийняття управлінських рішень у підприємницькій діяльності наведено на рис. 1.

Отже, історична точність і цілісність фінансових даних повинні бути врівноважені за допомогою факторів, які здійснюють вплив на майбутні фінансові результати та потенціал підприємства. Це дасть змогу розглядати підсумки діяльності в більш ши-

рокому спектрі та вдало реалізовувати стратегію. Досягнення стратегічних завдань підприємства залежить від ефективності використання його потенціалу, а результати стратегічного аналізу мають бути покладені в основу розроблення стратегії розвитку підприємства.

Таким чином, аналітичне забезпечення прийняття управлінських рішень в підприємницькій діяльності може розкриватися у таких формах (або формуватися із) (рис. 1):

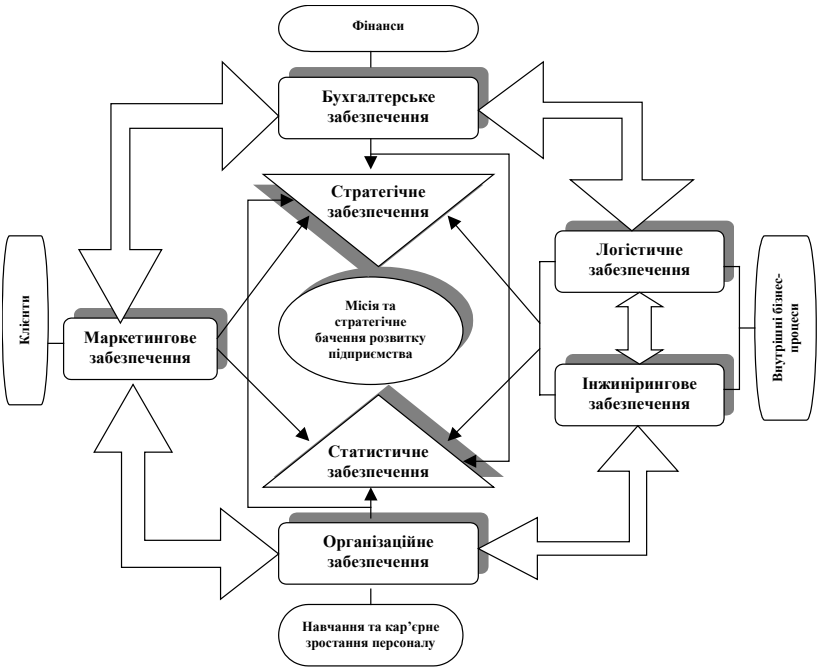


Рис. 1. Систематика форм аналітичного забезпечення управління суб'єктами господарювання за перспективами BSC

*розроблено автором

1) стратегічного забезпечення, яке виконує задачу якісно-змістовного перетворення та передавання інформації про внутрішнє та зовнішнє середовище функціонування підприємства для вибору стратегії та напрямів розвитку;

2) бухгалтерського забезпечення, яке виконує задачу якісно-змістовного перетворення та передавання інформації про закономірності кругообігу активів підприємства у розрізі основних бізнес-процесів і господарських операцій, які відображаються у системі бухгалтерського обліку та у фінансовій звітності;

3) логістичного забезпечення; яке виконує задачу якісно-змістовного перетворення та передавання інформації про системи закупівлі, зберігання, обробки, постачання та транспортування матеріальних потоків підприємства;

4) інжинірингового забезпечення, яке виконує задачу якісно-змістовного перетворення та передавання інформації про відповідність різних видів бізнес-процесів на підприємстві його цілям для побудови бізнес-моделі;

5) організаційного забезпечення, яке виконує задачу якісно-змістовного перетворення та передавання інформації про стан і управлінську якість організаційної структури підприємства, процеси ухвалення рішень, кадрову ситуацію та організаційну культуру;

6) маркетингового забезпечення, яке виконує задачу якісно-змістовного перетворення та передавання інформації про стан маркетингової діяльності підприємства з урахуванням впливу зовнішнього середовища, кон'юнктури ринку та елементів комплексу маркетингу: товарної політики, цінової політики, дистрибуції та маркетингових комунікацій;

7) статистичного забезпечення, яке виконує задачу якісно-змістовного перетворення та передавання інформації про циклічність тенденцій розвитку стану системи управління підприємством під впливом чинників внутрішнього і зовнішнього середовища.

Література

1. Філософська енциклопедія. — Т. 4. — М., 1968. — 700 с.

2. *Томпсон А.А., Стрикленд А. Дж.* Стратегический менеджмент. Концепции и ситуации для анализа / Пер. с англ., 12-е изд. — М.: Вильямс, 2006. — 928 с.

3. Бухгалтерский анализ: теория, методология, методики : пособие / Д. А. Панков, Л. С. Воскресенская. — Минск : Элайда, 2008. — 119 с.

4. Справочник по функционально-стоимостному анализу / [А. П. Ковалев, Н. К. Моисеева, В. В. Сысун и др.] ; под ред. М. Г. Карпунина, Б. И. Майданчика. — М. : Финансы и статистика, 1988. — 431 с.

5. Статистичне забезпечення управління економікою: прикладна статистика: Навч. посібник / А. В. Головач, В. Б. Захожай, Н. А. Головач. — К.: КНЕУ, 2005. — 333 с.

6. *Каплан Р., Нортон Д.* Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию [Текст] / Робер С. Каплан, Дейвид П. Нортон. — М.: Олимп-Бизнес, 2003. — 214 с.

7. *Федонін О.С.* Потенціал підприємства: формування та оцінка : навч. посібник / О.С. Федонін, І.М. Рєпіна, О.І. Олексюк. — Вид. 2-ге, [без змін]. — К. : КНЕУ, 2003. — 316 с.

8. *Горшкова Л.А.* Анализ организации управления. Аналитический инструментарий: Монография / Л.А. Горшкова. — М.: Финансы и статистика, 2003. — 208 с.

9. Маркетинговий аналіз: навч. посібник / За ред. В.В. Липчука. — К.: Академвидав, 2008. — 214 с.

Статтю подано до редакції 11/04.12 р.

IV. Економіко-математичні методи

УДК 004.65

А. О. Примостка, аспірант кафедри інформаційного менеджменту, ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

АРХІТЕКТУРА ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНИХ СИСТЕМ: ЕВОЛЮЦІЯ ТА ТИПОЛОГІЯ

Анотація. Досліджено основні типи архітектури інформаційно-аналітичних систем: централізована, розподілення файлів, архітектура клієнт—сервер; виявлено їх переваги та недоліки, обґрунтовано пріоритети вибору інтеграційного базису для побудови прикладних систем.

Ключові слова: інформаційно-аналітична система, архітектура, клієнт, сервер.

Аннотация. Исследованы основные типы архитектуры информационно-аналитических систем: централизованная, разделения файлов, архитектура клиєнт—сервер; выявлены их преимущества и недостатки, обоснованы приоритеты выбора интеграционного базиса для построения информационно-аналитических систем.

Ключевые слова: информационно-аналитическая система, архітектура, клиент, сервер.

Annotation. The main types of the architecture of information-analytical systems have been researched: centralized, files distribution, client-server architecture; their advantages and disadvantages have been shown, the priorities of integration basis for building information-analytical systems have been proved.

Key words: information-analytical system, architecture, client, server.

Постановка проблеми. У XXI столітті світове господарство перейшло до якісно нової стадії свого розвитку, яка ґрунтується на інформаційних технологіях і комп'ютерних мережах. Відтак виникає потреба швидко обробляти все більше інформації протягом все коротшого часу, оперативно і адекватно реагувати на появу нових даних, зберігати великі інформаційні масиви. Все це зумовлює якісні зміни в системах управління економічними процесами на всіх ієрархічних рівнях. Для України, яка перебуває в процесі економічних і політичних реформ, питання модернізації інформаційно-комунікаційних технологій у сфері управління є

© А. О. Примостка, 2012

особливо актуальним. Вирішення цієї проблеми об'єктивно вимагає всебічного використання сучасних комп'ютерних технологій і засобів телекомунікації на всіх рівнях управління. Проте, впровадження нових технологій ще не гарантує швидкої та зручної роботи з ними, адже різні програмні продукти потребують різних методів підключення до них. Також не існує єдиного методу представлення, зберігання та доступу до даних. Тому виникає проблема формування інтеграційного базису для побудови цілісної інформаційно-аналітичної системи, яка дає можливість користувачам працювати через Internet з будь-якої апаратної платформи. Таким чином, актуальність теми дослідження визначається необхідністю підвищення ефективності розробки та функціонування інформаційно-аналітичних систем з метою забезпечення якості та своєчасності прийняття управлінських рішень на всіх ієрархічних рівнях.

Аналіз останніх джерел та публікацій. Розвиток підходів до побудови універсальної архітектури інформаційно-аналітичних систем відбувається протягом останніх п'ятдесяти років. Дослідженню цієї проблематики присвятили свої праці багато вітчизняних науковців [1—4], не залишаються осторонь і зарубіжні учені та практики [5—10]. В процесі розвитку інформаційних технологій сформувалися різні концепції та підходи до побудови архітектури інформаційно-аналітичних систем, які відрізняються за можливостями доступу до сховищ і баз даних, логікою представлення, рівнем автоматизації, кількістю користувачів [1—3]. Зараз поширення набула триланкова архітектура, яка має різноманітні модифікації і дозволяє підтримувати інтеграцію з різними спеціалізованими програмними продуктами [3, 4, 9]. Однак проблема формування інтеграційного базису для цілісної інформаційно-аналітичної системи потребує подальших досліджень і практичних розробок, а пошуки у напрямі створення універсальної архітектури інформаційно-аналітичних систем тривають.

Виклад основного матеріалу дослідження. Дослідження процесу еволюції архітектури інформаційно-аналітичних систем дозволяє виокремити такі їх основні типи: централізована, розподілення файлів, архітектура клієнт—сервер, яка, в свою чергу, може бути дволанковою, триланковою і багатоланковою. З погляду історії виникнення найдавнішою є централізована архітектура, яка забезпечує значно масштабованіше рішення, ніж дві наступних — розподілення файлів і дволанкова. Пройшло три

покоління, перш ніж ці розподілені архітектури змогли ефективно конкурувати з рішенням, орієнтованим на універсальний комп'ютер. Це пояснюється, насамперед, тим, що побудувати розподілену прикладну систему набагато складніше, ніж централізовану. Слід зауважити, що усі типи архітектури, крім централізованої, є архітекторами розподілених систем. Розглянемо докладніше кожен тип архітектури.

Централізована архітектура. За такого підходу одна могутня універсальна ЕОМ слугує єдиною платформою, що виконує всі алгоритми логіки додатка (рис. 1). Централізована архітектура має багато переваг: проста розробка додатків, легкість обслуговування і керування. Саме ці переваги і забезпечили досить тривале функціонування цих систем. Зникнення універсальних ЕОМ неодноразово прогнозувалося після появи чотирьох- і восьмирозрядних персональних комп'ютерів (ПК) на початку 1980-х років, таких як комп'ютери PET і Vi-20 компанії Commodore, TRS-80 компанії Radio Shack, комп'ютери на базі процесорів Z-80, а також 6502 і 6800 виробництва Motorola. Однак універсальні ЕОМ продовжували працювати, здійснюючи щоденно десятки мільйонів транзакцій і пристосовуючись до постійно зростаючого навантаження.

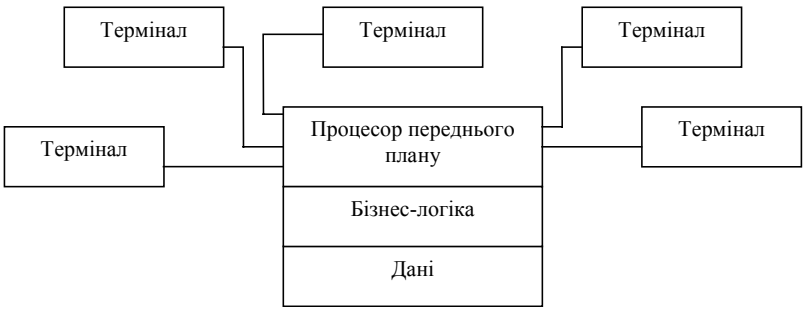


Рис. 1. Централізована архітектура. Блок «Дані» включає алгоритми доступу до даних, СУБД і власне базу даних

Архітектура розподілення файлів. Поява ПК супроводжувалася очікуванням того, що велика кількість малих комп'ютерів може замінити, а в окремих випадках і перевершити за продуктивністю, універсальну ЕОМ. Першим кроком до реалізації цього проекту стала архітектура розподілення файлів, що включає фай-

ловий сервер і багато настільних ПК, які зв'язані мережею (рис. 2). Файловий сервер завантажує файли з відокремленого місця розташування ПК, а прикладні програми виконуються цілковито ПК. Архітектура розділення файлів набула популярності при використанні програмних продуктів на зразок dBASE, FoxPro і Clipper. Спочатку мережі ПК були засновані на ідеї спільного використання файлів, тому що це найпростіший варіант. Однак така мережа добре працювала лише в окремих випадках, адже мала низку обмежень.

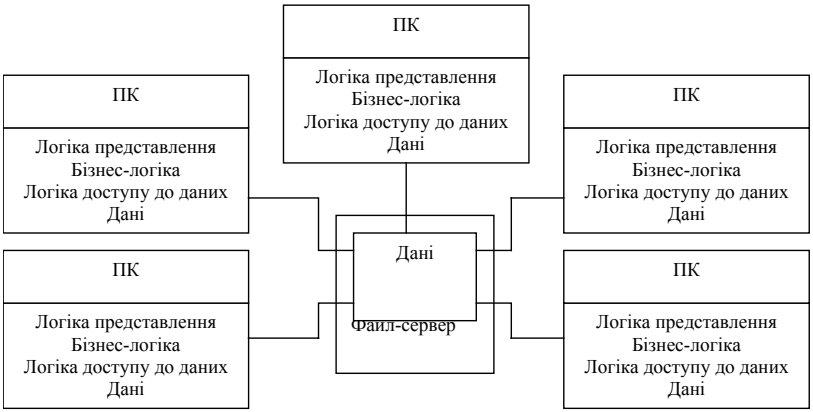


Рис. 2. Архітектура розділення файлів

По-перше, за такого підходу усі додатки повинні вписатися в єдиний ПК. По-друге, спільне використання файлового серверу багатьма користувачами, а також виникнення конфліктних ситуацій відновлення надзвичайно знижують продуктивність. По-третє, пропускна здатність такої мережі незначна, а отже й обсяг даних, що можуть передаватися, також невеликий. Усі ці недоліки суттєво обмежують кількість рівноправних користувачів, що їх здатна підтримувати архітектура розподілення файлів.

Архітектура клієнт—сервер. Прагнення до удосконалення архітектури розподілення файлів привело до заміни файлового сервера сервером баз даних. Замість передачі файлів у цілісній формі сервер баз даних пересилає тільки відповіді на запити клієнтів, зменшуючи в такий спосіб навантаження на мережу. Реалізація цього підходу привела до появи у 1980-х роках архітектури

клієнт—сервер (рис. 3). Розробка цієї архітектури супроводжувалася введенням поняття «клієнта» як сторони, котра запитує функції/обслуговування, та поняття «сервера» як сторони, яка надає функції/обслуговування. На рівні програмного забезпечення поділ «клієнт — сервер» був цілком логічним, адже процеси клієнта і сервера можуть фізично розміщуватися як на одному, так і на різних комп'ютерах.

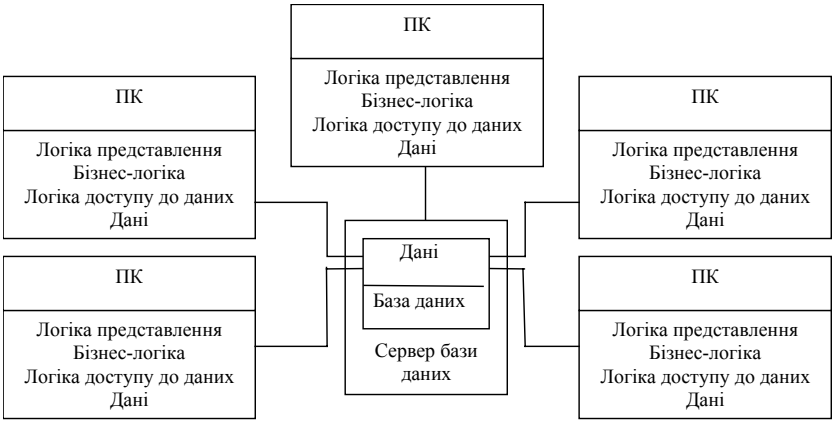
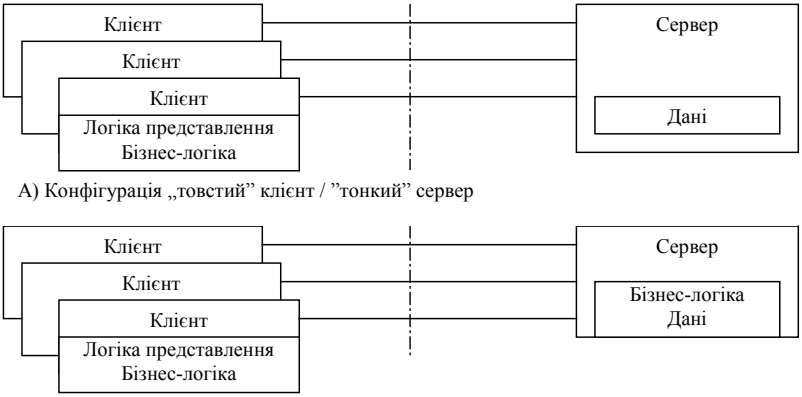


Рис. 3. Ранні архітектури клієнт—сервер

Слід підкреслити, що загальна назва архітектури клієнт—сервер включає три типи архітектури: дволанкову, триланкову і багатоланкову. Серед цих типів найперше була розроблена дволанкова архітектура.

Дволанкова архітектура розділяє додаток на дві частини, клієнтську і серверну (рис. 4). Клієнтська частина містить логіку представлення, а логіка доступу до даних, система управління базою даних і сама база даних розміщується у серверній частині. Алгоритми бізнес-логіки можуть розміщуватися як на комп'ютері клієнта разом з логікою представлення (конфігурація «товстий клієнт»), так і на стороні сервера (конфігурація «тонкий клієнт»), а також можуть бути розподілені між ними. На практиці більш поширена конфігурація «товстий клієнт», оскільки сумарна обчислювальна потужність клієнтів, принаймні теоретично, перевищує потужність єдиного сервера.



А) Конфігурація „товстий” клієнт / ”тонкий” сервер

Б) Конфігурація „тонкий” клієнт / ” товстий” сервер

Рис. 4. Дволанкова архітектура

Разом з тим, дволанкова архітектура (особливо конфігурація «товстий клієнт») має низку недоліків. Як і архітектура розділення файлів, дволанкова архітектура має обмеження, які випливають з потужності окремих обчислювальних машин клієнтів. Фундаментальний недолік стосується обмеження кількості одночасних з’єднань із сервером, який підтримує відкрите з’єднання з усіма активними клієнтами, навіть якщо жодної діяльності з їх боку немає. Це необхідно, щоб сервер одержував сигнали тактового імпульсу. Якщо клієнтів менше ста, цей недолік не дуже явний. Однак, якщо кількість клієнтів перевищує сотню, продуктивність системи починає швидко деградувати до неприпустимо низького рівня. У деяких прикладних системах бізнес-логіку реалізують за допомогою збережених процедур, хоча ці механізми від системи до системи можуть відрізнятися. Розглянуте дозволяє зробити висновок, що дволанкова архітектура добре працює в маленьких робочих групах.

Триланкова архітектура. Із середини 1990-х років визнання фахівців отримала триланкова архітектура, яка, як і дволанкова, підтримує концепцію клієнт-сервер, але за рахунок розподілу системи за функціональним призначенням між трьома ланками: логікою представлення, бізнес-логікою і логікою доступу до даних (рис. 5).

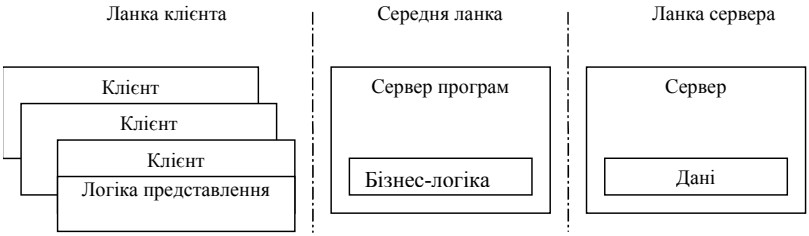


Рис. 5. Триланкова архітектура

За такого підходу з'являється додаткова ланка — «сервер додатків», яка цілковито призначена для реалізації бізнес-логіки. Саме виокремлення бізнес-логіки в окрему ланку дозволяє подолати фундаментальне обмеження дволанкової архітектури. За такого підходу клієнти не підтримують постійного з'єднання з базою даних, а обмінюються інформацією із середньою ланкою тільки тоді, коли це необхідно. Разом з тим, процесор середньої ланки підтримує усього кілька активних з'єднань з базою даних, але використовує їх багаторазово, тому теоретично процеси в середній ланці можуть обслуговувати необмежену кількість клієнтів. Порівняно з іншими підходами триланкова архітектура має багато переваг. Однак, як відомо, переваги не даються задарма: розробка прикладних програм, заснованих на триланковій архітектурі, суттєво складніша порівняно з дволанковою чи централізованою. Подолати виникаючі проблеми допомагає програмне забезпечення проміжного рівня.

Виділяють чотири варіанти побудови інформаційно-аналітичних систем, заснованих на триланковій архітектурі: із сервером додатків, з монітором обробки транзакцій, із сервером передачі повідомлень, із брокером об'єктних запитів. Усі варіанти базуються на перенесенні частини функціоналу на проміжні програмні комплекси, тому для прикладу розглянемо тільки сервер додатків. У триланковій архітектурі з сервером додатків ланка клієнта містить тільки логіку представлення, тоді як алгоритми бізнес-логіки і логіки доступу до даних переміщені в середню ланку (рис. 6). За такого підходу сервер програм є сховищем бізнес-правил і процедур, а клієнти з'єднуються із сервером програм і надають йому дані для обробки.

Рис. 6. Триланкова архітектура
з сервером програм

Слід підкреслити, що спільне використання алгоритмів бізнес-логіки, загальних для всієї системи, має важливі переваги. Насамперед, ця стратегія дозволяє створити систему, в якій майбутні відновлення прикладного програмного забезпечення будуть здійснюватися на сервері програм, що спрощує процес модифікацій. Зазвичай сервер програм підтримує пул обмеженої кількості відкритих підключень до баз даних, тому замість того, щоб робити кожне підключення до бази даних виділеним для визначеного клієнта (як у дволанковій архітектурі), підключення багаторазово використовуються для виконання запитів різних клієнтів.

Триланкова архітектура має й низку інших переваг. По-перше, завдяки тому, що вся важлива частина прикладної логіки зосереджена в середній ланці, зникає необхідність підтримувати складні механізми аутентифікації на стороні клієнтів. По-друге, апаратна платформа, на якій виконується сервер програм, за такого підходу може бути досить могутньою, що забезпечує додатковий ступінь масштабованості всієї прикладної системи. По-третє, централізований доступ до даних у серверах програм робить усю прикладну систему менш залежною від конкретної системи управління базою даних. По-четверте, сервер програм забезпечує ефективну стратегію для інтеграції, адже дотримання однакового з клієнтом протоколу комунікації забезпечує взаємодію зовнішньої програми з чужим сервером програм. Надзвичайно важливою перевагою є те, що така конфігурація допускає інтеграцію

програм не тільки на рівні даних, але й на рівні правил бізнес-логіки. В загальному випадку спільне використання даних різними прикладними програмами може вести до логічних протиріч у базі даних. Типове рішення полягає в тому, щоб копіювати ті самі правила й алгоритми в кілька прикладних програм. Однак у такому разі значно ускладнюється їхня підтримка і відновлення, адже будь-яка зміна коду повинна проводитися у всіх прикладних програмах, що його використовують. Якщо ж бізнес-правила зосереджені на сервері програм і використовуються спільно, то такої проблеми не виникає.

Інші варіанти триланкової архітектури засновані на комбінуванні методів пріоритетності запитів клієнтів, виокремлення функцій балансування навантаження в окремий програмний комплекс та створення кількох синхронізованих серверів додатків, що комбінуються як у послідовному, так і в паралельному режимах. За результатами вивчення особливостей функціонування та характеристик різних типів архітектури інформаційно-аналітичних прикладних систем визначено їхні переваги та недоліки (табл. 1).

Таблиця 1

ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ РІЗНИХ ТИПІВ АРХІТЕКТУРИ ПРИКЛАДНИХ СИСТЕМ

Тип архітектури	Максимальна кількість користувачів	Переваги	Недоліки
Централізована	Тисячі	Простота, достатньо висока масштабованість	Орієнтація на певну апаратну платформу; недостатня гнучкість
Розподілення файлів	Десятки	Простота	Надмірна обмеженість
Дволанкова	Сотні	Достатня простота; дуже потужні інструменти розробки	Дуже мала кількість користувачів
Триланкова	Необмежена	Висока масштабованість; висока продуктивність і надійність; основа для багатократного використання існуючих компонентів; гнучкість	Велика складність з погляду розробки програмного забезпечення

Висновки з проведеного дослідження. Вивчення та аналіз підходів до побудови архітектури інформаційно-аналітичних систем показав, що кожен з існуючих типів архітектури має свої переваги та недоліки. За результатами проведеного дослідження зроблено висновок, що практично незалежно від форми побудови, програмного забезпечення, апаратного забезпечення, що використовуються, найбільше визнання отримала триланкова архітектура побудови інформаційно-аналітичної системи. З огляду на останні тенденції розвитку інформаційних технологій необхідно будувати системи з кількома внутрішніми серверами для формування інтеграційного базису для цілісної інформаційно-аналітичної системи та програмним забезпеченням, що дає користувачам системи можливість працювати з такими системами через Internet з будь-якої апаратної платформи.

Література

1. Інформаційні системи в економіці: монографія // за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. С.В. Устенка. — К.: КНЕУ, 2012. — 425 с.
2. *Козак І.А.* Інформаційні технології віртуальних організацій // Навчальний посібник. — К.: КНЕУ, 2005. — 380 с.
3. *Ситник Н.В.* Проектування сховищ і баз даних // Навчальний посібник. — К.: КНЕУ, 2004. — 348 с.
4. *Шаховська Н.Б., Пасічник В.В.* Сховища та простори даних // Монографія. — Л.: Видавництво Львівської політехніки, 2009. 244 с.
5. *Журкин И. Г., Шайтура С. В.* Геоинформационные системы. — М.: КУДИЦ-ПРЕСС, 2009. — 272 с.
6. *Когаловский М.Р.* Перспективные технологии информационных систем. — М.: ДМК Пресс; Компания АйТи, 2003. — 288 с.
7. *Codd E.F., Codd S.B., Salley C.T.* Providing OLAP (On-Line Analytical Processing) to User-Analysts: An IT Mandate. // E.F.Codd & Associates, 1993.
8. *Leon, Alexis.* Enterprise Resource Planning. — 2nd. — New Dehli: McGraw-Hill, 2008. — С. 224. — 500 с.
9. *Meer, Kamran H.* Best Practices in ERP Software Applications. — Lincoln, NE: iUniverse, 2005. — 232 с.
10. *Hamilton, Scott.* Maximizing your ERP system: a practical guide for managers. — McGraw-Hill, 2003. — 392 с.

Статтю подано до редакції 22.04.12 р.

УДК 519.872.2

В. І. Жлуктенко, канд. техн. наук, доц.,
Л. Г. Тарасова, канд. фіз.-мат. наук, доц.,
С. С. Савіна, канд. екон. наук., доц.,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

ДОСЛІДЖЕННЯ СИСТЕМ МАСОВОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ З ПОЕТАПНИМ ОБСЛУГОВУВАННЯМ ВИМОГ. СТОХАСТИЧНІ МОДЕЛІ В ДИНАМІЦІ ТА В СТАЦІОНАРНОМУ РЕЖИМАХ

АНОТАЦІЯ. Запропоновано концепцію дослідження систем масового обслуговування з поетапним обслуговуванням вимог. Побудовано стохастичні моделі систем масового обслуговування з поетапним обслуговуванням вимог для стаціонарного і динамічного режимів в загальному випадку.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: стохастична модель СМО із поетапним обслуговуванням вимог, стохастична модель для стаціонарного режиму, стохастична модель для динамічного режиму.

АННОТАЦИЯ. В работе предложена концепция исследования систем массового обслуживания с поэтапным обслуживанием требований. Построены стохастические модели систем массового обслуживания с поэтапным обслуживанием требований для стационарного и динамического режимов в общем случае.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: стохастическая модель СМО с поэтапным обслуживанием требований, стохастическая модель для стационарного режима, стохастическая модель для динамического режима.

ANNOTATION. The paper presents the concept of the study of queuing systems with a phased maintenance requirements. We construct stochastic models of queuing systems with a phased maintenance requirements for stationary and dynamic regimes in general.

KEY WORDS: queuing systems with a phased maintenance requirements, queuing systems with a phased maintenance requirements for stationary and dynamic regimes in general.

Постановка проблеми. На сучасному етапі одним з найважливіших класів систем керування є системи організаційного керування, до числа яких належать окремі підприємства, фірми, концерни, галузі економіки, економіка держави в цілому, а також глобальні системи, що об’єднують економіку різних дер-

жав. Розробка та практичне впровадженням методів найефективнішого керування організаційними системами є головною проблемою у процесі формування та засвоєнні компетенції сучасного економіста.

У зв'язку зі складністю і непередбаченістю навколишнього світу, який представляє собою постійні зміни та розвиток, стохастичні процеси та моделі, як методологія та інструментарій, посідають особливе місце при дослідженні соціально-економічних систем, забезпечуючи найефективніше керування організаційними системами, до яких належать і економіка держави в цілому.

При досліджені систем масового обслуговування поетапне (пофазове) обслуговування вимог каналами на практиці зустрічається в різних сферах людської діяльності: промисловості, сільському господарстві, у сферах обслуговування.

Так, наприклад, у промисловості при виготовленні станком-автоматом деталі над нею здійснюється послідовно повний обсяг етапів обробки; вантажні судна, які надходять до порту, підлягають поетапній обробці в сенсі вигрузки-загрузки вантажів. У сільському господарстві: ми маємо поетапну обробку ниви, засіяної певною культурою. І, надалі, обробка сільськогосподарської сировини (це може бути насіння соняшника, зерно і т. ін.) проходить поетапну обробку, щоб отримати в кінці останнього етапу обслуговування певний продукт, який ми вживаємо. Це можуть бути хлібні вироби, олія, виноградні напої, соки.

У сфері обслуговування: робота білетних кас для забезпечення проїзними квитками пасажирів на залізницях, у аеропортах, у морських і річкових портах, а також обслуговування клієнтів у перукарнях, кафе, ресторанах, банківській сфері при одержанні депозитів вкладниками, в роботі банкоматів і т. ін.

Аналіз останніх джерел чи публікацій. При аналізі основних джерел і публікацій по системам масового обслуговування потрібно виділити роботи таких вчених, як Кофман А., Крюон Р., Коган Я.А., Литвин В.Г. Більшість авторів (Клейнрок J.I., Коваленко И.Н., Лебедев Е.А., Самочернова Л.И. та ін.), вивчали системи масового обслуговування з одноетапним обслуговуванням, припускаючи, що параметри СМО не змінюються з часом, тобто обмежуючись стаціонарними моделями функціонування. Враховуючи потреби практики, а саме поетапне (пофазове) обслуговування вимог каналами, яке зустрічається в різних сферах людської діяльності, і для більш повного і ефективного до-

слідження СМО потрібно вивчати стохастичні моделі систем масового обслуговування з поетапним обслуговуванням вимог для стаціонарного і динамічного режимів.

Постановка завдання. Розглянемо побудову стохастичних моделей систем масового обслуговування із поетапним обслуговуванням вимог для стаціонарного і динамічного режимів у загальному випадку.

Для побудови стохастичних моделей такого класу задач дотримуються таких припущень: вимоги, які надходять до системи, утворюють пуассонівський потік із параметром λ. Кожна вимога, коли підійшла черга на її обслуговування, повинна пройти m етапів обробки. При цьому вважаємо, що час, який витрачається на обслуговування на кожному етапі є випадковою величиною, яка має експоненціальний закон розподілу ймовірностей із параметром $\mu_{i,\,i+1}$, який означає, що після закінчення i-го етапу вимога переходить до $(i+1)$-го етапу обслуговування.

Параметр $\mu_{m,0}$ інформує про те, що після закінчення m-го (останнього) етапу, вимога залишає систему.

Для побудови відповідних математичних моделей введемо наступні поняття та означення:

$P_{0\,(0,\,0,\,\ldots,\,0)}(t)$ — імовірність того, що в момент часу t у системі вимоги відсутні;

$P_{k(1,0,0,\ldots,0)}(t)$; $P_{k(0,1,0,\ldots,0)}(t)$, …, $P_{k(0,0,0,\ldots,0,1,0,\ldots,0)}(t)$, $P_{k(1,0,0,\ldots,0,1)}(t)$ — імовірності того, що в момент часу t у системі знаходиться k вимог і одна із вимог перебуває, відповідно, на першому, другому, i-му та останньому, m-ому етапах обслуговування.

У системі може знаходитися лише обмежене число вимог, тобто число вимог у черзі не повинно перевищувати певного числа, яке позначимо через k_1.

А тому:

$P_{k_1(1,0,0,\ldots,0)}(t)$; $P_{k_1(1,1,0,\ldots,0)}(t)$, …, $P_{k_1(1,0,0,\ldots,0,1,0,\ldots,0)}(t)$, $P_{k_1(0,0,0,\ldots,0,1)}(t)$ — імовірності того, що в черзі знаходиться k_1 вимог і одна вимога перебуває, відповідно, на першому, другому і, на кінець, останньому етапах обслуговування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Стохастична модель систем масового обслуговування із поетапним обслуговуванням вимог для динамічного стану в загальному випадку буде мати наступний вигляд:

$$P'_{0(0,0,0,\ldots,0)}(t) = -\lambda P_{0(0,0,0,\ldots,0)}(t) + \mu_{m0} P_{0(0,0,0,\ldots,0),1}(t),$$
$$P'_{0(1,0,0,\ldots,0)}(t) = -(\lambda + \mu_{12}) P_{0(1,0,0,\ldots,0)}(t) + \lambda P_{0(0,0,0,\ldots,0)}(t) + \mu_{m0} P_{1(0,0,0,\ldots,0,1)}(t),$$
$$P'_{0(0,1,0,\ldots,0)}(t) = -(\lambda + \mu_{23}) P_{0(0,1,0,\ldots,0)}(t) + \mu_{12} P_{0(1,0,0,\ldots,0)}(t),$$
$$P'_{0(0,0,1,\ldots,0)}(t) = -(\lambda + \mu_{34}) P_{0(0,0,1,\ldots,0)}(t) + \mu_{23} P_{0(0,1,0,\ldots,0)}(t),$$
$$\vdots$$
$$P'_{0(0,0,0,\ldots,0,1,0,\ldots,0)}(t) = -(\lambda + \mu_{i,i+1}) P_{0(0,0,0,\ldots,0,1,0,\ldots,0)}(t) +$$
$$+ \mu_{i-1,i} P_{0(0,0,0,\ldots,1,0,0,\ldots,0)}(t),$$
$$\vdots$$
$$P'_{0\,(0,0,0,\ldots,0,\ldots,1)}(t) = -(\lambda + \mu_{m0}) P_{0(0,0,0,\ldots,0,\ldots,1)}(t) + \qquad (1)$$
$$+ \mu_{m-1,m} P_{0(0,0,0,\ldots,0,\ldots,1,0)}(t),$$
$$P'_{1\,(1,0,0,\ldots,0,\ldots,0)}(t) = -(\lambda + \mu_{12}) P_{1(1,0,0,\ldots,0,\ldots,0)}(t) + \mu_{m0} P_{2(0,0,0,\ldots,0,\ldots,1)}(t) +$$
$$+ \lambda P_{0(1,0,0,\ldots,0,\ldots,0)}(t),$$
$$P'_{1\,(0,1,0,\ldots,0,\ldots,0)}(t) = -(\lambda + \mu_{23}) P_{1(0,1,0,\ldots,0,\ldots,0)}(t) + \mu_{12} P_{1(1,0,0,\ldots,0\ldots,0)}(t) +$$
$$+ \lambda P_{0(0,1,0,\ldots,0,\ldots,0)}(t),$$
$$\vdots$$
$$P'_{1\,(0,0,0,\ldots,0,\ldots,1)}(t) = -(\lambda + \mu_{m0}) P_{1(0,0,0,\ldots,0,\ldots,1)}(t) +$$
$$+ \mu_{m-1,m} P_{1(0,0,0,\ldots,0,\ldots,1,0)}(t) + \lambda P_{0(0,0,0,\ldots,0,\ldots,1)}(t),$$
$$\vdots$$
$$P'_{k\,(1,0,0,\ldots,0,\ldots,0)}(t) = -(\lambda + \mu_{12}) P_{k(1,0,0,\ldots,0,\ldots,0)}(t) + \mu_{m0} P_{k+1(0,0,0,\ldots,0,\ldots,1)}(t) +$$
$$+ \lambda P_{k-1(1,0,0,\ldots,0,\ldots,0)}(t),$$
$$P'_{k\,(0,1,0,\ldots,0,\ldots,0)}(t) = -(\lambda + \mu_{23}) P_{k(0,1,0,\ldots,0,\ldots,0)}(t) + \mu_{12} P_{k(1,0,0,\ldots,0\ldots,0)}(t) +$$
$$+ \lambda P_{k-1(0,1,0,\ldots,0,\ldots,0)}(t),$$
$$\vdots$$
$$P'_{k\,(0,0,0,\ldots,0,\ldots,1)}(t) = -(\lambda + \mu_{m0}) P_{k(0,0,0,\ldots,0,\ldots,1)}(t) +$$
$$+ \mu_{m-1,m} P_{k(0,0,0,\ldots,0,\ldots,1,0)}(t) + \lambda P_{k-1(0,0,0,\ldots,0,\ldots,1)}(t),$$
$$\vdots$$
$$P'_{k-1\,(1,0,0,\ldots,0,\ldots,0)}(t) = -(\lambda + \mu_{12}) P_{k_1-1(1,0,0,\ldots,0,\ldots,0)}(t) + \mu_{m0} P_{k_1(0,0,0,\ldots,0,\ldots,1)}(t) +$$

$$+\lambda P_{k_1-2(0,\,0,0,\,\ldots,\,0,\,\ldots,\,1)}(t),$$

$$P'_{k_1-1\ (0,\,1,\,0,\,\ldots,\,0,\,\ldots,\,0)}(t)=-(\lambda+\mu_{23})P_{k_1-1(0,\,1,\,0,\,\ldots,0,\,\ldots,0)}(t)+$$

$$+\mu_{12}\,P_{k_1-1(1,\,0,\,0,\,\ldots,\,0\,\ldots,0)}(t)+\lambda P_{k_1-2(0,\,1,0,\,\ldots,\,0,\,\ldots,\,0)}(t),$$

$$\vdots$$

$$P'_{k_1-1\ (0,\,0,0,\,\ldots,\,0,\,\ldots,1)}(t)=-(\lambda+\mu_{m0})P_{k_1-1(0,\,0,0,\,\ldots,\,0,\,\ldots,\,1)}(t)+$$

$$+\mu_{m-1,m}P_{k_1-1(0,\,0,0,\,\ldots,\,0,\,\ldots,\,1,0)}(t)+\lambda P_{k_1-2(0,\,1,0,\,\ldots,\,0,\,\ldots,\,1)}(t),$$

$$P'_{k_1\ (1,\,0,0,\,\ldots,\,0,\,\ldots,0)}(t)=-\mu_{12}\,P_{k_1(1,\,0,0,\,\ldots,\,0,\,\ldots,\,0)}(t)+\lambda P_{k_1-1(1,\,0,0,\,\ldots,\,0,\,\ldots,\,1)}(t),$$

$$P'_{k_1\ (0,1,0,\,\ldots,\,0,\,\ldots,0)}(t)=-\mu_{23}\,P_{k_1(0,\,1,\,0,\,\ldots,\,0,\,\ldots,1)}(t)+\lambda P_{k_1-1(0,\,1,0,\,\ldots,\,0,\,\ldots,\,1)}(t),$$

$$\vdots$$

$$P'_{k_1\ (0,\,0,0,\,\ldots,\,0,\,\ldots,1)}(t)=-\mu_{m0}\,P_{k_1(0,\,0,\,0,\,\ldots,\,0,\,\ldots,\,0)}(t)+\lambda P_{k_1-1(0,\,1,0,\,\ldots,\,0,\,\ldots,\,1)}(t),$$

Отже, модель (1) представляє собою стохастичну модель системи в динаміці, тобто, ймовірності, які необхідно визначити за моделлю, залежать від часу t.

Систему диференційних рівнянь (1) можна записати в компактній формі, використовуючи векторно-матричну форму:

$$\frac{d\vec{P}(t)}{dt}=H\vec{P}(t)\rightarrow\vec{P'}(t)=H\vec{P}(t) \qquad (2)$$

Тут:

$$\vec{P'}(t)=\frac{d\vec{P}(t)}{dt}=\begin{pmatrix} P'_0(0,\,0,\,0,\,\ldots,\,0,\,\ldots,\,0)(t)\\ P'_0(1,\,0,\,0,\,\ldots,\,0,\,\ldots,\,0)(t)\\ P'_0(0,\,1,\,0,\,\ldots,\,0,\,\ldots,\,0)(t)\\ P'_0(0,\,0,\,1,\,\ldots,\,0,\,\ldots,\,0)(t)\\ \vdots\\ P'_{k_1}(1,\,0,\,0,\,\ldots,\,0,\,\ldots,\,0)(t)\\ P'_{k_1}(0,\,1,\,0,\,\ldots,\,0,\,\ldots,\,0)(t)\\ \vdots\\ P'_{k_1}(0,\,0,\,0,\,\ldots,\,0,\,\ldots,\,1)(t)\end{pmatrix},\quad \vec{P}(t)=\begin{pmatrix} P_0(0,\,0,\,0,\,\ldots,\,0,\,\ldots,\,0)(t)\\ P_0(1,\,0,\,0,\,\ldots,\,0,\,\ldots,\,0)(t)\\ P_0(0,\,1,\,0,\,\ldots,\,0,\,\ldots,\,0)(t)\\ P_0(0,\,0,\,1,\,\ldots,\,0,\,\ldots,\,0)(t)\\ \vdots\\ P_{k_1}(1,\,0,\,0,\,\ldots,\,0,\,\ldots,\,0)(t)\\ P_{k_1}(0,\,1,\,0,\,\ldots,\,0,\,\ldots,\,0)(t)\\ \vdots\\ P_{k_1}(0,\,0,\,0,\,\ldots,\,0,\,\ldots,\,1)(t)\end{pmatrix}.$$

$$H=\begin{pmatrix} -\lambda & 0 & 0 & \dots & 0 & \dots & 0 & \dots & 0 \\ \lambda & -(\lambda+\mu_{12}) & 0 & \dots & 0 & \dots & 0 & \dots & 0 \\ 0 & \mu_{12} & -(\lambda+\mu_{23}) & \dots & 0 & \dots & 0 & \dots & 0 \\ \vdots & \vdots & \vdots & \dots & \vdots & \dots & \vdots & \dots & \vdots \\ 0 & 0 & 0 & \dots & -(\lambda+\mu_{12}) & \dots & 0 & \dots & 0 \\ \vdots & \vdots & \vdots & \dots & \vdots & \dots & \vdots & \dots & \vdots \\ 0 & 0 & 0 & \dots & 0 & \dots & -(\lambda+\mu_{12}) & \dots & 0 \\ \vdots & \vdots & \vdots & \dots & \vdots & \dots & \vdots & \dots & \vdots \\ 0 & 0 & 0 & \dots & 0 & \dots & 0 & \dots & -\mu_{m_0} \end{pmatrix}$$

Стохастична модель систем масового обслуговування із поетапним обслуговуванням вимог для стаціонарного режиму в загальному випадку буде мати наступний вигляд:

$$0=-\lambda P_{0(0,0,0,\dots,0)}+\mu_{m0}P_{0(0,0,0,\dots,1)},$$

$$0=-(\lambda+\mu_{12})P_{0(`,0,0,\dots,0)}+\lambda P_{0(0,0,0,\dots,0)}+\mu_{m0}P_{0(0,0,0,\dots,1)},$$

$$0=-(\lambda+\mu_{23})P_{0(0,1,0,\dots,0)}+\mu_{m0}P_{0(1,0,0,\dots,0)},$$

$$0=-(\lambda+\mu_{34})P_{0(0,0,1,\dots,0)}+\mu_{23}P_{0(0,1,0,\dots,0)},$$

$$\vdots$$

$$0=-(\lambda+\mu_{i.i+1})P_{0(0,0,0,\dots,0,1,0,\dots 0)}+\mu_{i-1,i}P_{0(0,0,0,\dots,1,0,0,\dots,0)},$$

$$\vdots$$

$$0=-(\lambda+\mu_{m0})P_{0(0,0,0,\dots,0,\dots,0,1)}+\mu_{m-1,m}P_{0(0,0,0,\dots,1,0)},$$

$$0=-(\lambda+\mu_{12})P_{1(1,0,0,\dots,0)}+\lambda P_{0(1,0,0,\dots,0)}+\mu_{m0}P_{1(0,0,0,\dots,0,1)},$$

$$\vdots$$

$$=-(\lambda+\mu_{m0})P_{1(0,1,0,\dots,0,1)}+\lambda P_{0(0,0,0,\dots,1)}+\mu_{m-1,m}P_{1(0,0,0,\dots,1,0)},$$

$$\vdots$$

$$0=-(\lambda+\mu_{12})P_{\mathrm{k}(1,0,0,\dots,0)}+\lambda P_{\mathrm{k}\text{-}1(0,0,0,\dots,0,1)}+\mu_{m0}P_{\mathrm{k}+1(0,0,0,\dots,0,1)},$$

$$\vdots$$

$$0=-(\lambda+\mu_{m0})P_{\mathrm{k}(0,1,0,\dots,0,1)}+\lambda P_{\mathrm{k}\text{-}1(0,0,0,\dots,0,1)}+\mu_{m-1,m}P_{\mathrm{k}(0,0,0,\dots,1,0)},$$

$$\vdots$$

$$0=-(\lambda+\mu_{12})P_{\mathrm{k}_1-1(10,0,0,\dots,0)}+\lambda P_{\mathrm{k}_1-2(1,0,0,\dots,0)}+\mu_{m0}P_{\mathrm{k}_1(0,0,0,\dots,0,1)},$$

$$\vdots$$

$$
\begin{aligned}
&0 = -\mu_{12} P_{k_1(1,0,0,\ldots,0)} + \lambda P_{k_1-1(1,0,0,\ldots,0)},\\
&0 = -\mu_{23} P_{k_1(0,1,0,\ldots,0)} + \lambda P_{k_1-1(0,1,0,\ldots,0)},\\
&\vdots\\
&0 = -\mu_{m0} P_{k_1(0,0,0,\ldots,0,1)} + \lambda P_{k_1-1(0,0,0,\ldots,1)}.
\end{aligned}
\tag{3}
$$

У векторно-матричній формі систему (3) можна записати так:

$$\vec{p} \cdot H = 0, \tag{4}$$

де

$$
\vec{p} = \begin{pmatrix}
P_{0(0,0,0,\ldots,0)}\\
P_{0(1,0,0,\ldots,0)}\\
P_{0(0,1,0,\ldots,0)}\\
\vdots\\
P_{k(1,0,0,\ldots,0)}\\
P_{k(0,1,0,\ldots,0)}\\
P_{k(0,0,1,\ldots,0)}\\
\vdots\\
P_{k_1(0,0,0,\ldots,1)}
\end{pmatrix}.
$$

Потрібно зазначити, що матриця H для стаціонарного режиму має таку ж саму структуру, як і для динамічної стохастичної моделі.

Висновки з проведеного дослідження. Розроблений методологічний підхід дає можливість будувати стохастичні моделі систем масового обслуговування с поетапним обслуговуванням вимог для стаціонарного і динамічного режимів у загальному випадку. В результаті ми маємо можливість по моделі знаходити такі важливі характеристики, як імовірність того, що в момент часу t у системі вимоги відсутні; імовірності того, що в момент часу t у системі знаходиться k вимог і одна із вимог перебуває, відповідно, на першому, другому, i-му та останньому, m-ому етапах обслуговування, при цьому в системі число вимог у черзі не повинно перевищувати певного числа k_1.

Література

1. *Жлуктенко В. І., Тарасова Л. Г., Савіна С. С.* Дослідження операцій: навч. посіб. — К.: КНЕУ, 2009. — 479 с.

2. *Жлуктенко В. І., Тарасова Л. Г., Савіна С. С.* Дослідження операцій: навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. — К.: КНЕУ, 2009. — 472 с.

3. *Жлуктенко В. І., Наконечний С. І., Савіна С. С.* Стохастичні процеси та моделі в економіці, соціології, екології: Навч. посібник. — К. КНЕУ, 2002. — 225 с.

4. *Клейнрон Л.* Теория массового обслуживания.— М., 1970.—305 с.

5. *Кемени Дж.,Снелл Дж.* Конечные цепи Маркова. — М.: Наука, 1970. —192 с.

6. *Таха Х.* Введение в исследование операцій / У 2-х кн. — М.: Мир, 1985. — 350 с.

7. *Вентцель Е. С., Овчаров Л. А.* Теорія случайных процессов и ее инженерное применение. — М.: Наука,1980. — 126 с.

8. *Саати Т. Л.* Элементы теории массового обслуживания и ее приложения. — М., 1971. — 205 с.

9. *Івченко Г. И., Каштанов В. А., Коваленко И. Н.* Теория массового обслуживания: Учеб. пособие для вузов. — М.: Высшая школа, 1982. — 256 с.

Статтю подано до редакції 27.03.12 р.

УДК 08.00.11

В. П. Лісовська, канд. фіз.-мат. наук, доцент,
заст. завідувача кафедри вищої математики (ФУПтаМ),
Л. В. Іващенко, аспірант,
ДВНЗ «Київського національного університету
імені Вадима Гетьмана»

ПРАКТИЧНЕ ЗАСТОСУВАННЯ МОДЕЛЕЙ УПРАВЛІННЯ ЗАПАСАМИ ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТОЧОК ОБСЛУГОВУВАННЯ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ ГОТІВКОЮ

АНОТАЦІЯ. Розглянуто застосування моделей управління запасами для розрахунку оптимальних величин готівкових коштів і частоти їх поставок для точок обслуговування комерційного банку.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: точка обслуговування, модель управління запасами, організаційні витрати, формула оптимального замовлення, еластичність витрат.

© В. П. Лісовська,
Л. В. Іващенко, 2012

АННОТАЦИЯ: В статье рассматривается использование моделей управления запасами для расчета оптимальных величин наличных денег и частоты их поставок для точек обслуживания коммерческого банка.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: точка обслуживания, модель управления запасами, организационные расходы, формула оптимального заказа, эластичность расходов .

ANNOTATION: Appliance of inventory models for optimal amount and handover calculations for point of sale of commercial bank are given in the article.

KEY WORDS: point of sale (POS), inventory management model, organization expenses, optimal order formula, elasticity of expenses.

Постановка проблеми. Ситуація, коли готівкові кошти тривалий час лежать у банкоматі чи касі відділення і не запитуються клієнтами, так само типова для вітчизняних банків, як і ситуація, коли кошти закінчилися у найневдаліший момент і вимоги клієнтів щодо отримання готівки залишаються незадоволеними. Для уникнення цього необхідно завантажувати «не досить багато», щоб не відволікати фінансові ресурси, але і «не занадто мало», щоб усі вимоги клієнтів у період між двома інкасаціями були задоволені і щоб працівникам банку не доводилося в екстреному режимі організовувати поповнення готівкою точки обслуговування. Досягнення цієї мети може бути забезпечено безпосередньо за рахунок ефективного управління грошовими потоками через формування оптимальних показників якісних і кількісних параметрів таких грошових потоків.

Аналіз останніх джерел або публікацій. Проблематика дослідження у контексті визначення оптимального управління готівковими грошовими коштами висвітлювалася у публікаціях О. Авербуха, В. Соловйова, В. Ткалича, А. Кистанова, Н.Васіна та ін.

Постановка завдання. Сьогодні діяльність банків в Україні є досить активно регульованою з боку держави. Окрім спеціальних законів, регулятором (Національним банком України) встановлено ряд обов’язкових нормативів, розроблено ряд інструкцій і положень, дотримання яких є обов’язковим і спрямоване на підтримання ліквідності фінансово-кредитних установ і банківської системи у цілому. Крім того, в процесі діяльності банки постійно вирішують проблему збалансованості високоліквідних активів (а

отже, малоприбуткових активів, до яких належать і готівкові кошти) і високоприбуткових (але низько ліквідних активів), при цьому враховуючи необхідність дотримання вищезгаданих обмежень.

Розробка математичної моделі, яка б дозволила оцінювати і прогнозувати потребу точок обслуговування банку у готівкових коштах та її використання, є актуальною проблемою теорії і практики.

Викладення основного матеріалу дослідження. Економічна діяльність у будь-якій державі супроводжується рухом грошових коштів, який обслуговується банківською системою. Банківська діяльність виникла задовго до промислового виробництва. Так відомо, що установи, які виконували первинні функції банків, існували в Єгипті ще 2700 р. до н.е. Збірник законів царя Хамурапі (1704—1662 рр. до н.е.) та документи із Ассирії та Вавилонії свідчать про те, що вже на той час існували так звані чеки і векселі, а форми зберігання коштів і кредитні операції регулювалися законами. Функцію ж банків у ті часи виконували храми [1, с. 5]. Перша ж згадка про «банкірів» відноситься до IV ст. до н.е.

Природно, що банківська сфера має усталені традиції, принципи і методи управління, і, як наслідок, не зважаючи на розвиток і активне використання сучасних технологій, є досить консервативною частиною економіки. Історично склалося, що у розвитку банківської діяльності переважну роль відігравала гуманітарна складова, з властивими їй якісними категоріями і взаємозв'язками. У результаті, навіть сьогодні використання точних наук в управлінні фінансовими ресурсами, як правило, зводиться до застосування методів елементарної математики. Додамо, що в управлінні фінансовою діяльністю сучасного банку часто орієнтуються на нестрогі з точки зору математики методи управління, при застосуванні яких досить важко визначити кількісно необхідні кінцеві показники розвитку [2, с. 4—9].

Управління грошовими потоками комерційного банку є складовою загального процесу управління фінансовою установою з метою найефективнішого використання наявних ресурсів і досягнення поставленої перед банком мети. Прийнято вважати метою діяльності комерційного банку отримання прибутку. Проте, діяльність кожного банку визначається мережею його клієнтів, завдяки яким банки отримують доходи та, як наслідок, формують

прибуток. Отже, клієнти є визначальними для банківської установи.

У той же час, людей спонукає до співпраці з банками наявність у них потреби у тих чи інших банківських послугах і залежить від рівня довіри до конкретної банківської установи. Співпраця неможлива, коли між сторонами немає довіри або інших економічних способів її заміни (укладання контрактів, страхування ризиків тощо). Серед інших чинників, значно впливає на рівень довіри до банку доступність його послуг [3, с. 379—386], а в період кризи та посткризовий період особливого значення для кожного наявного та потенційного клієнта набуває можливість вільного безперебійного доступу до коштів на своєму рахунку.

У зв'язку з цим, проблема своєчасного достатнього забезпечення точок обслуговування клієнтів (банкоматів і відділень) готівкою за умови уникнення відволікання зайвих коштів сьогодні є актуальною проблемою у банківській діяльності.

У практичній діяльності, оптимальні суми забезпечення точок обслуговування готівкою часто визначаються «на око», спираючись на досвід відповідних працівників банку, досвід діяльності за минулі періоди (перед вихідними чи святами потреба в готівці зростає), плани чи прогнози [4, с. 22—24]. Програмні продукти, які покликані вирішувати це питання часто досить громіздкі і дорогі, внаслідок чого їх ефективність для впровадження у невеликій фінансово-кредитній установі залишається під питанням.

Якщо розглядати готівкові кошти, які знаходяться у касі відділення або банкомата як «запас» (аналогічно запасу товарів у магазині), то спрогнозувати потребу в забезпеченні точки обслуговування готівкою можна шляхом аналізу найбільш значимих для задоволення потреб клієнта факторів, відповівши на наступні питання:

1) яка кількість коштів повинна бути «в запасі»?

2) у який час здійснювати поповнення «запасу»?

Варто зауважити, що, незалежно від того, яку політику управління запасами проводить суб'єкт, його кінцевою метою є побудова такої політики управління запасами, при дотриманні якої сумарні витрати, пов'язані з запасами були мінімізовані.

У моделі, яка пропонується, витрати коштів у точках обслуговування мають випадковий характер, з середньою інтенсивністю a одиниць на день. Дефіцит коштів не допускається, тобто всі вимоги задовольняються. Для покриття витрат здійснюються ре-

гулярні поставки обсягу коштів q. Організаційні витрати s (витрати, пов'язані з підготовкою та доставкою однієї грошової одиниці з каси банку до точки обслуговування) не залежать від розміру партії. Вартість партії c — сума коштів, якими підкріплюється каса відділення (банкомата). Витрати на утримання запасів n (вартість зберігання одиниці «товару», тобто однієї грошової одиниці) — включають у себе витрати на фізичне утримання запасів (M = const) і можливі проценти на капітал (у запасах) — втрачену вигоду.

Задача управління буде сформульована наступним чином: визначити значення q, при якому мінімізуються річні витрати.

Як відомо, витрати управління запасами можуть бути трьох видів: організаційні (пов'язані з оформленням і доставкою матеріальних цінностей), витрати утримання (зберігання) запасів і витрати пов'язані з дефіцитом (штрафи) [5, с. 30—39]. Зазначимо, що у ситуації з нестачею готівки у точці обслуговування банку мова швидше йде не про реальний грошовий штраф, а про нематеріальний збиток (репутаційний), який призводить до втрати клієнтів і погіршення бізнесу у майбутньому, оскільки, як зазначалося вище, доступність послуг і рівень довіри до фінансової установи є вирішальними для клієнтів банків при прийнятті рішення щодо співпраці.

Отже, загальні витрати можна визначити як,

$$A = A_1 + A_2 + A_3,$$

де A_1 — загальні організаційні витрати,

A_2 — вартість партії «товарів» — сума коштів, якою підкріплюється каса точки обслуговування,

A_3 — загальні витрати утримання запасів.

Або

$$A = s\frac{d}{q} + cd + h\frac{q}{2}$$

Оскільки усі величини, крім q відомі, а q — є змінною, ми можемо визначити її оптимальне значення, тобто оптимальний розмір партії.

Оптимальний розмір партії визначається за формулою «оптимального замовлення», вперше отриманою Ф. Харрісом у 1915 р. [6, с. 387]:

$$q^* = \sqrt{\frac{2sd}{h}}$$

Звідси ми також можемо визначити число поставок за рік і визначити тривалість кожного циклу, що дасть можливість більш точно прогнозувати витрати у середньостроковій перспективі.

Розглянемо такий приклад.

Оскільки мова йтиме про забезпечення готівковими коштами точки обслуговування комерційного банку — банкомата, який працює лише на видачу готівки, вартість одиниці «товару» складатиме 1 грн. При цьому середньорічний обсяг операцій видачі готівкових коштів через даний банкомат складає 1,6 млн грн, вартість однієї інкасації — 1 тис. грн, відсоток на капітал — 7,75 % (облікова ставка Національного банку України).

Отже, d = 16 000 000, s = 1000, c = 1, h = 0,0775.

Загальні витрати протягом року складають:

$$A = \frac{sd}{q} + cd + \frac{hq}{q} = \frac{16000000000}{q} + 16000000 + \frac{q}{15{,}5}.$$

Тоді

$$\frac{dA}{dq} = -\frac{16000000000}{q^2} + \frac{1}{15{,}5}.$$

Звідси

$$q_{\text{оптим.}} = \sqrt{412903225806{,}4516} = 642575{,}46.$$

Оскільки сума завантаження банкомата не може бути десятковим дробом, і, як показує практика, має бути кратна як мінімум 5, оптимальна сума завантаження для даного випадку складатиме 642575 грн [7].

Сума поставки не залежить від періоду, на який відбувається розрахунок (квартал, рік), тобто оптимальна сума інкасації для фіксованого банкомата, при умові наявності досить великої статистики, не залежить від часового проміжку, за який проводиться розрахунок [8, с. 285].

Зауважимо, що для безперебійного забезпечення виконання вимог клієнтів, особливо у банкоматі, критична не лише сума оп-

тимальна сума завантаження готівкою, а й її покупюрний набір. Унаслідок нестачі дрібних купюр клієнт може не отримати невелику суму готівки, а у випадку відсутності крупних купюр — витратити багато часу на отримання запитаної суми, або і відмовитися від операції. Звичайно, запобігти такій ситуації можна шляхом постійного моніторингу залишків готівки і негайного її поповнення як тільки купюри певного номіналу закінчаться. Проте у такому випадку банк буде вимушений нести додаткові витрати, пов'язані з інкасацією [4, с. 22]. Для оптимізації покупюрного набору суми «поставки» готівки необхідно накопичити певні статистичні дані щодо популярності купюр кожного номіналу у кожній окремі точці обслуговування і враховувати отримані дані при остаточному коригуванні оптимальної суми «поставки».

Визначивши оптимальну суму однієї «поставки» готівкових коштів, можемо визначити оптимальну кількість інкасацій за рік:

$$n_{\text{оптим.}} = \frac{16000000}{642575} = 24{,}899,$$

А також оптимальний період між інкасаціями:

$$t_{\text{оптим.}} = \frac{365}{n_{\text{оптим.}}} = \frac{365}{24{,}899} \approx 11 \text{ днів.}$$

Висновки з проведеного дослідження. Звичайно, дана модель управління запасами для реального життя виглядає спрощеною. Проте варто звернути увагу на те, що оптимальна величина запасу пропорційна квадратному кореню з величини попиту [5, с. 388]. Крім того, дана модель дозволяє оцінити еластичність загальних витрат при відхиленні розміру поставки коштів q від оптимального значення. Отримані результати можуть слугувати підставою для прийняття оперативних управлінських рішень і коригування поточних планів з метою забезпечення вільного доступу клієнтів до коштів і виконання банком своїх зобов'язань.

Якісне управління інкасацією є складною задачею, а відсутність єдиного, науково обґрунтованого підходу призводить до невиправданих витрат. Оптимізація процесів підкріплення точок обслуговування готівкою дозволяє скоротити обсяг залишків знерухомлених готівкових коштів, операційні витрати та покращити якість виконання операцій з інкасації.

Література

1. *Мельник П. В., Тарангул Л. Л., Гордей О. Д.* Банківські системи зарубіжних країн. — К.: Алерта. Центр учбової літератури, 2010. — С. 5.

2. *Лаптырев Д. А.* Система управления финансовыми ресурсами банка: Процессы — задачи — модели — методы. — «БДЦ-пресс». — 2005. — С. 5—9.

3. *Мрочко М., Тихан Ю.* Причини втрати та шляхи відновлення довіри до банківської системи України // Формування ринкової економіки в Україні. — 2009. — Вип. 19. — С. 379—386.

4. *Кистанов А.* Оптимизация купюрного набора в банкоматах // Журнал ПЛАС. Платежи, системы, карточки. — 2004. — № 8—9. — С. 22—24.

5. *Рыжиков Ю. И.* Теория очередей и управление запасами: Учебное пособие для вузов. — СПб.: Питер, 2001. — С. 30—39.

6. *Тернер Д.* Вероятность, статистика и исследование операцій. — М.: Статистика, 1976. — С. 387—388.

7. *Іващенко Л. В.* Визначення оптимальної суми підкріплення готівкою точки обслуговування комерційного банку // Науковий збірник «Формування ринкової економіки». Знаходиться в редакції.

8. Кли*мов В. В., Бакланов В. М., Беклемишев И. В., Щукин Б. А.* Система оценки эффективности инкассаций // Научная сессия МИФИ-2010. — Ч. 3. XII Международная телекоммуникационная конференція студентов и молодых ученых. — С. 284—278.

Статтю подано до редакції 28.04.12 р.

УДК 519.86

Г. І. Великоіваненко, канд. фіз.-мат. наук, доцент,
А. В. Товкач, аспірантка,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

БАГАТОКРИТЕРІАЛЬНІ ОПТИМІЗАЦІЙНІ МОДЕЛІ ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОРТФЕЛЯ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ

АНОТАЦІЯ. Стаття присвячена проблемі формування портфеля цінних паперів комерційного банку. Запропоновані авторами багатокритеріальні оптимізаційні моделі формування інвестиційного портфеля враховують особливості діяльності комерційного банку та вимоги чинного законодавства.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: дохідність цінних паперів, ліквідність цінних паперів, ризик цінних паперів, регулятивний капітал, резерв під опе-

© Г. І. Великоіваненко,
А. В. Товкач, 2012

рації з цінними паперами, багатокритеріальна оптимізаційна модель.

АННОТАЦИЯ. Статья посвящена проблеме формирования портфеля ценных бумаг коммерческого банка. Предложенные авторами многокритериальные оптимизационные модели формирования инвестиционного портфеля учитывают особенности деятельности коммерческого банка и требования действующего законодательства.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: доходность ценных бумаг, ликвидность ценных бумаг, риск ценных бумаг, регулятивный капитал, резерв под операции с ценными бумагами, многокритериальная оптимизационная модель.

ABSTRACT. The article is devoted to building a portfolio of securities of a commercial bank. The authors propose the formation of multi-criteria optimization model investment portfolio, which take into account features of the commercial bank and the requirements of applicable law.

KEYWORDS: yield securities, liquidity of securities, securities risk, regulatory capital, allowance for securities transactions, multi-criteria optimization model.

Постановка проблеми. Останнім часом вчені, економісти та спеціалісти фондового ринку все більше уваги приділяють не тактичним аспектам поведінки інвесторів, а довгостроковому прогнозуванню та плануванню діяльності на ринку цінних паперів. Така діяльність являє собою не що інше, як процес управління інвестиційним портфелем.

Вкладаючи кошти у цінні папери, інвестор прагне сформувати такий портфель, який відповідав би його вимогам (отримати максимальний дохід, отримати певний дохід за мінімального рівня ризику, вкласти гроші в ліквідні активи тощо). Теорія вибору оптимального портфеля дає змогу визначити, як окремим інвесторам слід розпоряджатися своїми грошовими коштами, які співвідношення цінних паперів різних видів та емітентів їм доцільно мати у своєму портфелі.

Аналіз останніх джерел і публікацій. Діяльність комерційних банків як інвесторів на фондовому ринку та стратегії формування інвестиційних портфелів досліджувались у роботах західних учених-економістів, зокрема, Г. Марковіца, В. Шарпа, Дж. Літнера, Дж. Моссіна, С. Росса.

Модель Марковіца [1] використовується на першому етапі формування портфеля — при розподілі капіталу за різними типами активів (asset allocation), а однофакторна модель Шарпа [2] — на наступному етапі з метою розподілу капіталу між конкретними активами, які формують обраний раніше сегмент.

Своєрідним макроекономічним узагальненням теорії Марковіца стала, так звана, модель оцінки капітальних активів CAPM (Capital Asset Price Model), розбудові якої присвячені роботи Дж. Лінтнера [3] і Дж. Моссіна [4]. Основним результатом CAPM є встановлення співвідношення між доходністю і ризиком активу на рівноважному ринку.

С. Росс [5] запропонував альтернативну модель оцінки капітальних активів — арбітражну модель APM (Arbitrage Pricing Model), яка ґрунтується на принципі: співвідношення між очікуваною дохідністю і ризиком повинно бути таким, аби жоден інвестор не міг отримати необмежений дохід від суто арбітражної угоди.

Багато наукових досліджень вітчизняних учених присвячено питанням управління портфелем цінних паперів комерційного банку. Так, І. В. Борщук [6] зазначає, що «найголовнішим завданням, що ставить перед собою банківська установа при портфельному інвестуванні, є досягнення оптимального співвідношення «дохідність/ризик». Автор розглянув підхід Марковіца до оцінювання очікуваної дохідності портфеля активів. Р. Тиркало і І. Кравчук [7] розглядають можливості практичного застосування принципів фундаментального аналізу у процесі формування комерційними банками портфелів фондових активів, надають методичні рекомендації щодо аналізу пакетів цінних паперів залежно від їх розміру та мети придбання. Н. Шматко [8] досліджує найпоширеніші методи оцінювання ставок дохідності цінних паперів, що належать до банківського портфеля, визначає їх суть і відмінності. Г. Азаренкова [9] виклала результати економетричного моделювання впливу портфеля цінних паперів на доходи банку.

Віддаючи належне науковим напрацюванням вітчизняних і зарубіжних вчених з даної проблематики, слід зауважити, що існує потреба в її подальшому дослідженні.

Постановка завдання. Формування ефективного інвестиційного портфеля комерційного банку залежить від структурування і визначення чіткої стратегії управління ним [10]. У процесі

управління портфелем цінних паперів комерційного банку необхідно не лише проаналізувати такі основні характеристики, як очікувана дохідність портфеля, рівень сукупного портфельного ризику та ліквідність, але й визначити вплив банківських інвестицій у цінні папери на основні нормативні показники діяльності банку, регулятивний капітал банку, суму резерву, що підлягатиме формуванню тощо.

Тому, на нашу думку, вирішення завдання формування портфеля цінних паперів вимагає використання методів багатокритеріальної оптимізації..

Виклад основного матеріалу дослідження. Основні цілі інвестування у цінні папери, а також підходи до формування портфеля цінних паперів комерційними банками, відрізняються від інвестиційних стратегій звичайних підприємств.

Згідно нормативним документам Національного банку України, цінні папери, у які банки інвестують кошти, залежно від мети придбання, можливості оцінювання за справедливою вартістю, строків утримання тощо, класифікуються до одного з чотирьох портфелів банку: торгового портфеля; портфеля на продаж; портфеля до погашення; інвестицій в асоційовані та дочірні компанії.

Зазвичай, інвестиції в асоційовані та дочірні компанії здійснюються переважно з метою отримати суттєвий вплив на їхню діяльність. Тому оптимізація таких інвестицій не є доцільною.

У торговому портфелі обліковуються лише високоліквідні цінні папери, придбані банком для перепродажу та переважно з метою отримання прибутку від короткотермінових коливань їх ціни або дилерської маржі. Тому задача багатокритеріальної оптимізації структури торгового портфеля комерційного банку має наступний вигляд:

$$\begin{cases} D_{\text{ТП}} = \sum_{i=1}^{n} D_i \cdot x_i \to \max, \; L_{\text{ТП}} = \sum_{i=1}^{n} L_i \cdot x_i \to \max, \\ \sigma_{\text{ТП}}^2 = \sum_{i=1}^{n} x_i^2 \sigma_i^2 + \sum_{i=1}^{n} \sum_{\substack{j=1 \\ i \neq j}}^{n} x_i x_j \sigma_{ij} \le \sigma_c^2, \; x_i \ge 0, \; \sum_{i=1}^{n} x_i = 1, \end{cases}$$

де $D_{\text{ТП}}$ — загальна дохідність торгового портфеля; D_i — доходність i-го цінного папера; x_i — частка i-го цінного папера в портфелі; n — кількість типів цінних паперів (у розрізі видів та емітентів), що включені до портфеля; $L_{\text{ТП}}$ — загальна ліквідність

торгового портфеля; L_i — ліквідність *i*-го цінного папера; $\sigma^2_{ТП}$ — загальний ризик торгового портфеля; σ^2_i — ризик *i*-го цінного папера; σ_{ij} — коваріація між нормами прибутку *i*-го та *j*-го цінних паперів; σ^2_c — рівень ризику портфеля, прийнятний з точки зору керівництва банку.

Портфель на продаж формується з цінних паперів, які банк не має наміру тримати до настання дати їх погашення, а купує на короткі строки для подальшого продажу за умови настання сприятливої ринкової кон'юнктури чи виникнення потреби у грошових коштах. Доходи банку формуються як за рахунок різниці між цінами продажу та купівлі цінних паперів (дисконтів, торговельних і комісійних доходів), так і за рахунок отриманих протягом періоду зберігання процентних чи дивідендних доходів [11]. Структура оптимального портфеля на продаж визначається наступною багатокритеріальною оптимізаційною моделлю:

$$\begin{cases} D_{ППр} = \sum_{i=1}^{n} D_i \cdot x_i \to \max,\ \sigma^2_{ППр} = \sum_{i=1}^{n} x_i^2 \sigma_i^2 + \sum_{i=1}^{n} \sum_{\substack{j=1 \\ i \neq j}}^{n} x_i x_j \sigma_{ij} \to \min, \\ R_{ППр} = \sum_{i=1}^{n} R_i \cdot x_i \to \min \\ L_{ППр} = \sum_{i=1}^{n} L_i \cdot x_i \geq L_c,\ x_i \geq 0,\ \sum_{i=1}^{n} x_i = 1, \end{cases}$$

де $D_{ППр}$ — загальна дохідність портфеля на продаж; $\sigma^2_{ППр}$ — загальний ризик портфеля на продаж; $R_{ППр}$ — загальна сума резерву за цінними паперами в портфелі на продаж; R_i — сума резерву за *i*-им цінним папером; $L_{ППр}$ — загальна ліквідність портфеля на продаж; L_c — рівень ліквідності портфеля, прийнятний з точки зору керівництва банку.

У портфель до погашення можуть бути віднесені боргові цінні папери, щодо яких є намір і можливість утримувати їх до строку погашення. Метою придбання цінних паперів у портфель до погашення є одержання доходів за відсотками. Задача визначення структури оптимального портфеля на продаж може

бути описана наступною багатокритеріальною оптимізаційною моделлю:

$$\begin{cases} \sigma^2_{\text{ППо}} = \sum_{i=1}^{n} x_i^2 \sigma_i^2 + \sum_{i=1}^{n} \sum_{\substack{j=1 \\ i \neq j}}^{n} x_i x_j \sigma_{ij} \to \min,\ R_{\text{ППо}} = \sum_{i=1}^{n} R_i \cdot x_i \to \min, \\ D_{\text{ППо}} = \sum_{i=1}^{n} D_i \cdot x_i \geq D_c,\ L_{\text{ППо}} = \sum_{i=1}^{n} L_i * x_i \geq L_c,\ x_i \geq 0,\ \sum_{i=1}^{n} x_i = 1 \end{cases},$$

де $\sigma^2_{\text{ППо}}$ — загальний ризик портфеля до погашення; $R_{\text{ППо}}$ — загальна сума резерву за цінними паперами в портфелі до погашення; $D_{\text{ППо}}$ — загальна дохідність портфеля до погашення; $L_{\text{ППо}}$ — загальна ліквідність портфеля до погашення; $D_{\text{с}}$ — рівень дохідності портфеля, прийнятний з точки зору керівництва банку; $L_{\text{с}}$ — рівень ліквідності портфеля, прийнятний з точки зору керівництва банку.

Основними завданнями теорії багатокритеріальної оптимізації є розробка способів урахування часткових критеріїв. З цією метою застосовуються такі процедури, як нормалізація, згортки, пріоритети, формулюються і досліджуються принципи оптимальності, що дозволяють звужувати множину альтернатив та обирати кращі в деякому розумінні альтернативи.

Нормалізація мультикритерію проводиться з метою покращення можливостей подальшої роботи з ним у тих чи тих напрямках, шляхом переходу до безрозмірних величин, приведення до однієї розмірності, вирівнювання масштабів вимірів часткових критеріїв тощо.

Згортка мультикритерію є операцією його перетворення в один скалярний критерій (суперкритерій) з метою зведення багатокритеріальної задачі оптимізації до задачі звичайної оптимізації. Застосування згорток має ряд труднощів і недоліків. Зокрема, труднощі можуть виникнути під час вибору типу згортки та її параметрів. Крім того, порівняно невелика зміна параметрів може призвести до значних змін у розв’язку задачі.

Ці недоліки привели до розробки значної кількості інших підходів щодо розв’язання задач багатокритеріальної оптимізації.

Так, при вирішенні задачі багатокритеріальної оптимізації структури торгового портфеля комерційного банку методом наближення до ідеального отримаємо наступну задачу умовної оптимізації зі скалярним критерієм оптимальності:

$$\min_{x\in X}\left\|\overline{F}(x)-\overline{F}^{*}\right\|,\ x=(x_1,...,x_n),\ X=\left\{(x_1,...,x_n):x_i\geq 0,\ \sum_{i=1}^{n}x_i=1\right\},$$

де $\|*\|$ — деяка векторна норма, наприклад, евклідова;

$\overline{F}(x)=\left(\dfrac{D_{\text{ТП}}(x)}{D^{*}_{\text{ТП}}},\dfrac{L_{\text{ТП}}(x)}{L^{*}_{\text{ТП}}}\right)$ — нормований векторний критерій оптимальності;

$D^{*}_{\text{ТП}}$, $L^{*}_{\text{ТП}}$ — оптимальні значення локальних критеріїв;

$\overline{F}^{*}=\left(\dfrac{D^{*}_{\text{ТП}}}{D^{*}_{\text{ТП}}},\dfrac{L^{*}_{\text{ТП}}}{L^{*}_{\text{ТП}}}\right)=(1,1)$ — нормоване ідеальне рішення (одиничний вектор).

Аналогічні перетворення можна зробити і для задач багатокритеріальної оптимізації структури портфеля на продаж і портфеля до погашення.

На нашу думку, метод послідовних поступок краще ураховує особливості процесу формування інвестиційних портфелів комерційних банків. Згідно цього методу спочатку здійснюється якісний аналіз відносної важливості локальних критеріїв оптимальності $\{f_j(x), j=1,....,\ m\}$. На основі такого аналізу локальні критерії векторної оптимізації $\{f_j(x), j=1,....,\ m\}$ зводяться до одного інгредієнта (наприклад, негативного) і перенумеруються у порядку важливості так, що $f_1(x)$ — найбільш важливий, $f_2(x)$ — наступний за важливістю, а $f_m(x)$ — найменш важливий. Для кожного з локальних критеріїв, за винятком останнього за важливістю критерію $f_m(x)$, визначаються поступки Δ_j, $j=1,...,m-1$ — допустимі збільшення відповідних критеріїв по відношенню до їх оптимальних значень, які згодні дозволити суб'єкти прийняття рішення.

На першому кроці необхідно розв'язати оптимізаційну задачу:

$$f_1(x)\to\min,\ x\in X.$$

Нехай $f_1^{\min}$ — оптимальне (мінімальне у даному випадку) значення цієї задачі. На другому кроці розв'язується задача:

$$f_2(x)\to\min,\ f_1(x)\leq f_1^{\min}+\Delta_1,\ x\in X.$$

На останньому кроці розв'язується задача:

$$f_m(x) \to \min,\ f_k(x) \le f_k^{\min} + \Delta_k,\ k = 1,...., m-1,\ x \in X.$$

Перевагою методу послідовних поступок є те, що він легко дозволяє контролювати, за рахунок якої поступки щодо одного локального критерію отримується виграш щодо іншого локального критерію.

Висновки з проведеного дослідження. Портфель фінансових інвестицій комерційного банку являє собою множину цінних паперів, придбаних з метою максимізації прибутку, мінімізації ризиків і підтримки ліквідності. Управління інвестиційним портфелем полягає в утриманні оптимального (раціонального) співвідношення між його прибутковістю, ризикованістю та ліквідністю.

Авторами запропоновано формувати портфелі цінних паперів комерційного банку за наступними видами: торговий, на продаж та до погашення. Для кожного з видів портфеля цінних паперів у даній статті представлено багатокритеріальну оптимізаційну задачу визначення структури портфеля та методи їх розв'язання. Побудовані моделі ураховують не лише дохідність портфеля та рівень його ризику, а й показники ліквідності та суми резерву, що підлягатиме формуванню за операціями банку з цінними паперами.

Література

1. *Markowitz H.* Portfolio Selekcion. Efficient Diversification of Investments./ H. Markowitz. — New York, John Wiley and Sons, 1959. — P. 237.
2. *Sharpe W*. Portfolio Theory and Capital Markets. / W. Sharpe. — Fifth edition. — New York John Wiley &. Sons, 2008. — P. 340.
3. *Lintner J*. The Valuation of Risk Asset and Capital Budgets / J. Lintner // Rewiew of Economics and Statistics. — February, 1965. — P. 13—27.
4. *Mossin J*. The Economic Efficiency of Financial Markets / J. Mossin. — Lexington Books, 1977. — P. 423.
5. *Ross S. A*. The Arbitrage Theory of Capital Asset Pricing / S.A. Ross // Journal of Economics Theory. — Dec.1976. — P. 54—76.
6. *Борщук І. В.* Ризик і дохідність при портфельному інвестуванні комерційних банків / І. В. Борщук // Фінанси України. — 2002. — № 7. — С. 115—126.
7. *Трикало Р.* Особливості застосування фундаментального аналізу в процесі формування банківського портфеля цінних паперів / Р. Трикало, І. Кравчук // Вісник НБУ. — 2003. — № 6. — С. 36—39.

8. *Шматко Н.* Оцінка дохідності цінних паперів у баківському портфелі / Н. Шматко // Вісник НБУ. — 2005. — № 1. — С. 57—59.

9. *Азаренкова Г.* Вплив портфеля цінних паперів банків України на їхні доходи: ознаки взаємозалежності / Г. Азаренкова // Вісник НБУ. — 2004. — № 10. — С. 23—25.

10. *Лепейко Т. И.* Методология управления инвестиционными ресурсами финансового рынка: Монография / Т. И. Лепейко. — Харьков: Изд. ХГЭУ, 2002. — 288 с.

11. *Карагодова О.* Моделювання проблеми оптимізації портфеля цінних паперів / О. Карагодова, Г. Маслюк // Банківська справа. — 1995. — № 4. — С. 45—47.

Статтю подано до редакції 11.04.12 р.

УДК 658.86

Т. В. Блудова, д-р екон. наук,
Є. Л. Пастернак, канд.екон.наук,
ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

ЗНАХОДЖЕННЯ РОЗМІРУ РЕЗЕРВУ СИРОВИНИ ВІД ВСТАНОВЛЕНОГО КОЕФІЦІЄНТА РИЗИКУ ДЛЯ МЕБЛЕВОГО ПІДПРИЄМСТВА

АНОТАЦІЯ. У статті представлено класифікацію методів, що використовуються для визначення потреб у сировині на перспективу для ефективного управління матеріальними потоками на меблевому підприємстві. Проаналізовано підприємство «Біличанка» з п'яти основних сфер діяльності, а також показано, що розмір резерву сировини для меблевого підприємства залежить від встановленого коефіцієнту ризику.

КЛЮЧОВІ СЛОВА. Логістика запасів, резерв сировини, нормальний закон розподілу, функція Лапласа.

ANNOTATION. The classification of methods which is used to determine the needs for raw materials in the future for the effective material flows management in the furniture production is presented in this article. Company «Belichanka» in five main areas of activity was analyzed and also was shown that the size of raw materials reserve for the furniture company depends of the established risk factor.

KEYWORDS. Reserves logistics, materials reserve, a normal distribution law, Laplace function.

© Т. В. Блудова,
Є. Л. Пастерна, 2012

АННОТАЦИЯ. В статье представлена классификация методов, используемых для определения потребностей в сырье на перспективу для эффективного управления материальными потоками на мебельном предприятии. Проанализировано предприятие «Беличанка» по пяти основным сферам деятельности, а также показано, что размер резерва сырья для мебельного предприятия зависит от установленного коэффициента риска.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА. Логистика запасов, резерв сырья, нормальний закон распределения, функция Лапласа.

Перехід до ринкової економіки визначає роль і зростаюче значення закупівельної логістики в суспільному виробництві, що викликає ряд істотних змін у сфері матеріально-технічного забезпечення виробництва [1]:

—тиск швидко зростаючого асортименту продукції;

—скорочення часу впровадження у виробництво нової продукції, що прискорює розширення асортименту;

—скорочення тривалості виробничого циклу;

—загострення конкуренції між виробниками на тлі насичення ринку потрібними товарами.

Усі ці зміни призвели до того, що різні види діяльності підприємства — виробництво, економіка, фінансова діяльність — стали все більше залежати від стану матеріально-технічного постачання [2]. З'ясувалося, що в системі постачання є великі зони неефективності, раціоналізація яких може дати велику економію. Виникла необхідність реалізації нових підходів до організації та управління процесів матеріального забезпечення виробництва [3].

Своєчасне забезпечення виробництва матеріальними ресурсами залежить від величини і комплектності виробничих запасів на складах підприємства. Виробничі запаси — це засоби виробництва, що надійшли на склади підприємства, але ще не залучені у виробничий процес. Створення таких запасів дозволяє забезпечувати відпуск матеріалів у цехи і на робочі місця відповідно до вимог технологічного процесу. Слід зазначити, що на створення запасів відволікається значна кількість матеріальних ресурсів. Зменшення запасів скорочує витрати по їх утриманню, знижує витрати, прискорює оборотність оборотних коштів, що, в кінцевому рахунку, підвищує прибуток і рентабельність виробництва. Тому дуже важливо оптимізувати величину запасів. Резерв на

випадок перебоїв у постачанні та збільшення випуску продукції характеризується відносно постійною величиною і відновлюється після отримання чергової партії матеріалів. Норматив страхового запасу матеріалів визначається по інтервалу відставання поставок або за фактичними даними про надходження матеріалів. Розрахунок оптимального розміру такого резерву являється актуальною проблемою.

Необхідною умовою ефективного управління матеріальними потоками є знання потреби на перспективу. Методи, використовувані для її визначення, представлено на рис. 1 [4].

Рис. 1. Класифікація методів визначення потреб [4]

Детерміновані методи розрахунку застосовуються при розрахунку вторинної потреби у матеріалах за відомою первинною. При аналітичному методі розрахунок іде від специфікації виробу. Синтетичний метод передбачає проведення розрахунків для кожної групи деталей виходячи зі ступеня їхньої застосовності на окремих сходинках ієрархії. Стохастичні методи розрахунку дозволяють встановити очікувану потребу на основі числових даних, які характеризують її зміни протягом певного проміжку часу. З цією метою використовують апроксимацію середніх значень (використовується в умовах, коли потреба в матеріалах коливається по місяцях при стійкому середньому значенні), метод експоненціального згладжування (в розрахунки вводиться постійний коефіцієнт згладжування а, значення якого підбирається таким чином, щоб звести помилку прогнозу до мінімуму) і регресійний

аналіз (передбачає наближення відомих тенденцій споживання матеріальних ресурсів за допомогою математичних функцій, які можуть бути екстрапольовані на майбутній період).

Розглянемо меблеву фабрику «Біличанка», що спеціалізується на виробленні м'яких, корпусних та офісних меблів. Виробництво має рентабельність близько 35 %. Кількість робітників 63 чол. Аналізуючи підприємство «Біличанка» з п'яти основних сфер діяльності (маркетинг, організація, кадри, виробництво, фінанси), можна відмітити, що:

1) по маркетингу.

До сильних сторін можна віднести:

—середнє знання меблевого ринку та споживачів меблевої продукції,

—участь у виставках з ціллю розширення ринкової частки;

—вчасний аналіз мікро- і макросередовища підприємства;

— розробка вдалої довгострокової економічної стратегії,

—ефективність збутової діяльності, що стоїть на високому рівні через наявність власних каналів збуту.

До слабких сторін можна віднести:

—нерівномірний розподіл знання меблевого ринку та споживачів меблевої продукції, іноді невміння аналізувати середовище, в якому знаходиться підприємство,

—відсутність експертів з оцінки конкурентоспроможності продукції,

—невдалий та несвоєчасний підбір нових матеріалів,

—недостатність концентрації реклами;

2) по організації виробництва.

До сильних сторін можна віднести:

—якісне ознайомлення персоналу з моніторингом нововведень і досягнень у галузі,

— високу ефективність менеджменту.

До слабких сторін можна віднести:

— низьку ефективність логістичного менеджменту,

— відсутність ефективної мотивації персоналу;

3) по кадрах.

До сильних сторін можна віднести:

—значний досвід практичної діяльності управлінського складу,

— достатній рівень професійної підготовки керуючого персоналу та його високе мистецтво конкурентної боротьби.

До слабких сторін можна віднести:

— незначний або недостатній досвід практичної діяльності робітників через високу плинність кадрів;

4) по виробництву.

До сильних сторін можна віднести:

—виробничі можливості, які достатні для ритмічного забезпечення виробленої стратегії на початковому етапі,

— висока мобільність виробництва для короткого періоду часу,

— матеріально-технічна забезпеченість знаходиться на середньому рівні.

До слабких сторін можна віднести:

—недостатню економію в масштабах виробництва

—відсутність розрахунків запасів і закупок сировини, що вимагає більшої, ніж потребує використання ресурсної бази, і, отже, збільшує собівартість виробленої продукції;

5) по фінансах.

До сильних сторін можна віднести:

—високу рентабельність у процесі виготовлення тільки одного виду м'яких меблів,

— стійку фінансову стабільність протягом короткого терміну.

До слабких сторін можна віднести:

—наявність власного капіталу, що не задовольняє потреби підприємства для швидкого зростання прибутку;

—відсутність вибору оптимальної стратегії росту.

Підкреслимо, що меблеве підприємство має деякий резерв сировини (брус, дошки, листи ДСП і ДВП, деталі кріплення, тканину різних видів) у деякому розмірі, а потім закуповує основну сировину. Якщо запас сировини зменшується до розмірів резерву, то закуповується нова партія сировини. Непередбачувані потреби в сировині покриваються із резерву. Актуальною задачею являється визначення оптимального розміру резерву по різним видам сировини. Безумовно значний резерв сировини покриває всі випадкові відхилення, що перевищують очікувану витрату сировини, проте це пов'язано з витратами на зберігання резерву.

Позначимо через V розмір потреби в сировині між двома черговими закупівлями сировини, S — розмір закупівельної партії сировини, R — резерв сировини. Необхідно визначити розмір резерву, щоб ризик того, що резерв виявиться недостатнім, був би рівний заданій величині ймовірності, наприклад, $p = 0{,}01$. Таким чином, резерв R повинен бути таким, щоб ймовірність того, що

значення випадкової змінної V буде більшою від суми $R + S$, тобто величини закупівельної партії сировини плюс резерв:

$$P(V > S + R) = P(V - S > R) = p\ . \qquad (1)$$

Таким чином, події, що характеризує стан недостатнього резерву, відповідає ймовірність p.

Відомо, якщо диференціальна функція $f(x)$ має вигляд [5]:

$$f(x) = \frac{1}{\sigma\sqrt{2\pi}} e^{-\frac{(x-a)^2}{2\sigma^2}},\ \sigma > 0,\ a \in R \qquad (2)$$

то розподіл випадкової величини X називається нормальним, який визначається двома параметрами (позначається $N(a,\sigma)$): $a = M(X)$; $\sigma = \sqrt{D(X)}$.

Нехай випадкова величина розміру потреби в сировині між двома черговими закупівлями сировини має нормальний закон розподілу з математичним сподіванням, що дорівнює розміру закупівельної партії сировини (середнє значення загально можливого витрати сировини) та дисперсією, що дорівнює коливанням потреб у сировині:

$$P(V) = N(S,\sigma),\ P(V) = \frac{1}{\sigma\sqrt{2\pi}} \cdot e^{-\frac{(V-S)^2}{2\sigma^2}}\ . \qquad (3)$$

Введемо заміну: $u = \dfrac{V - S}{\sigma}$.

Формула (3) набуде вигляду:

$$P(u) = \frac{1}{\sqrt{2\pi}} \cdot e^{-\frac{u^2}{2}}\ . \qquad (4)$$

На рис.1 зображено гаусівську крива, причому площа заштрихованої області для $u \in (u_p + \infty)$ повинна дорівнювати ймовірності p, що характеризує стан недостатнього резерву та обчислюється за формулою функції Лапласа:

$$p = \frac{1}{\sqrt{2\pi}} \cdot \int_{u_p}^{\infty} e^{-\frac{u^2}{2}} du \qquad (5)$$

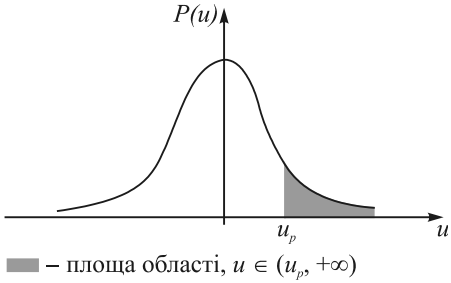


Рис. 1. Графічний розв'язок рівняння (5)

Відомо, що

$$\frac{1}{\sqrt{2\pi}} \cdot \int_{-\infty}^{\infty} e^{-\frac{u^2}{2}} du = \frac{1}{\sqrt{2\pi}} \left(\int_{-\infty}^{u_p} e^{-\frac{u^2}{2}} du + \int_{u_p}^{\infty} e^{-\frac{u^2}{2}} du \right). \qquad (6)$$

За таблицею значень функції Лапласа для p = 0,05 або для p = 0,01 знаходимо аргумент функції Лапласа, значення якої дорівнює 0,5 – 0,05 = 0,45, або 0,5 – 0,01 = 0,49:

$$\begin{aligned} p = 0{,}05 &\Rightarrow \Phi(u_p) = 0{,}45 \Rightarrow u_p = 1{,}65, \\ p = 0{,}01 &\Rightarrow \Phi(u_p) = 0{,}49 \Rightarrow u_p = 2{,}34. \end{aligned} \qquad (7)$$

Вважаючи на те, що

$$u_p = \frac{V - S}{\sigma} \Rightarrow R = V - S = u_p \cdot \sigma \Rightarrow R = u_p \cdot \sigma, \qquad (8)$$

маємо, наприклад, якщо

$$\begin{aligned} p = 0{,}05 &\Rightarrow u_p = 1{,}65 \Rightarrow R = 1{,}65 \cdot \sigma, \\ p = 0{,}01 &\Rightarrow u_p = 2{,}34 \Rightarrow R = 2{,}34 \cdot \sigma. \end{aligned} \qquad (9)$$

На практиці розрахунки ґрунтуються на деякій, заздалегідь установленої ймовірності того, що потреба в сировині не перевищить наявного резерву. Ця ймовірність називається довірчим коефіцієнтом, величина якого дорівнює наприклад, 95 % або 99 %. Замість довірчого коефіцієнта можна використовувати ймовірність протилежної події, тобто так званий коефіцієнт ризику, що дорівнює відповідно 5 % або 1 %, який виражає ймовірність того, що резерв виявиться недостатнім для покриття потреби в сировині.

Таким чином, розмір резерву сировини для меблевого підприємства залежить від встановленого коефіцієнту ризику (чим менший ризик, тим більше резерв). Крім того, розмір резерву прямо пропорційний середньому квадратичному відхиленню, т. б. коливанням потреб у сировині. Величину середньо квадратичного відхилення можна визначити на основі коливань потреб сировини в попередні періоди з урахуванням можливих змін, що мали місце останнім часом.

Література

1. *Крикавський Є.* Комерійна логістика: Навчальний посібник. — К., 2006. — 360 с.
2. Логистика: Учебное пособие / Под редакцией Б. А. Аникина. — М.: ИНФРА-М, 2004. — 327 с.
3. *Новиков О. А., Уваров С. А.* Коммерческая логистика: Учебное пособие. — СПб.: Издательство СПбУЭФ, 2005. — 110 с.
4. Основы логистики: Учебное пособие / Под редакцией Л. Б. Миротина, В. И. Сергеева. — М.: ИНФРА-М, 2001. — 200 с.
5. *Блудова Т. В.* Теорія ймовірностей: Навч. пос. — Львів: ЛБІ НБУ, 2005. — 318 с.

Статтю подано до редакції 29.04.12 р.

УДК 519.86

Г. В. Шевченко, асистент кафедри вищої математики
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

МОДЕЛЮВАННЯ ОПТИМАЛЬНОГО РОЗМІЩЕННЯ РЕКЛАМИ ПІДПРИЄМСТВА З МАКСИМАЛЬНИМ ОХОПЛЕННЯМ ЦІЛЬОВОЇ АУДИТОРІЇ

АНОТАЦІЯ. Вивчено питання про оптимальне розміщення реклами підприємства з максимальним охопленням цільової аудиторії. Розглянуто проблему відбору оптимальної кількості реклами в різних ЗМІ.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: Розподіл рекламного бюджету, досяжність до цільової аудиторії, метод визначення пріоритетів , метод аналізу ієрархій, лінійне програмування.

© Г. В. Шевченко, 2012

АННОТАЦИЯ.Исследуется задача определения оптимального размещения рекламы предприятия с максимальным охватом целевой аудитории.Рассматривается задача отбора оптимального количества рекламы в разных СМИ.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОва: Распределение рекламного бюджета, охват целевой аудитории, метод определения приоритетов, метод анализа иерархий, линейное программирование.

ANNOTATION. We study the question of optimal allocation of the advertisment to maximize the reach to the target audience.We consider the problem of optimal advertisement allocation in various magazins.

KEY WORDS: advertising budget allocation, the reach to the target audience, determination of the priorities, analysis of the hierarchies, linear programming.

Постановка проблеми. На сьогоднішній день проблема оптимального розміщення реклами підприємства з максимальним охопленням цільової аудиторії є актуальною для підприємств. Представлено модель, розроблену для визначення кількості рекламних оголошень, які потрібно розмістити на різних носіях реклами (профільних журналах) і оптимального розподілу бюджету, призначеного для цих носіїв. Головне завдання полягає в тому, щоб максимізувати досяжність цих оголошень до бажаної групи людей у межах допустимого бюджету без порушення кількості рекламних цілей. У якості носіїв розглядались різні профільні журнали. У цій статті модель була сформульована таким чином, щоб реклама досягала саме тієї групи, для якої призначалась дана продукція, а не тієї групи, яка не є потенційним споживачем. Модель цільового програмування випадкових обмежень була розроблена після того, як параметр, що відповідає досяжності реклами до аудиторії для різних носіїв, почали розглядати як випадкову величину. Випадкові величини в даному випадку розглядались як величини з відомими математичним сподіванням і середнім квадратичним відхиленням. Для ілюстрації методології розв’язання був розглянутий випадок представництва автомобільного заводу, що випускає вантажні автомобілі, зацікавленого в розміщенні реклами своєї продукції у засобах масової інформації.

Аналіз основних джерел. Кількісне моделювання використовувалось у літературі для вирішення проблеми розподілу медіабюджету, що класифікуються як проблеми моделювання, евристи-

чні або багатокритеріального ухвалення рішення. Деякі дослідження проводились по суперечливих проблемах медіа-планування в термінах взаємин з клієнтами, ефектів від розміщення реклами, і розподілу ресурсів, використовуючи аналітичні ієрархічні процеси та цільове програмування одночасно для того, щоб забезпечити більш систематичне рішення в умовах реальної ситуації.

Багатокритеріальне ухвалення рішення — корисний інструмент, який може одночасно розглядати різні аспекти проблем вибору медіа-засобів і медіа-планування, щоб отримати задовільне вирішення вихідної проблеми. Стверджується, що математичні обмеження моделі для вибору медіа-засобів примушують медіа-планувальника створити штучну структуризацію критеріїв медіа-засобів [4, 5]. Також було введено модель для медіа-вибору, яка забезпечує істотне поліпшення в порівнянні з попередньою моделлю лінійного програмування [5]. Розглядаються критерії, які включають відсоткову оцінку досяжності і частоти появи в різних медіа-засобах, націлених на різні сегменти ринку в різні періодах часу при врахуванні витрат на рекламу. В дослідженні [5] обговорювались найкращі можливі поєднання розміщення реклами (канал, час і частота) з метою найвищого рейтингу, залежно від обмежень рекламного бюджету. У [6] представлено дослідження випадку, в якому враховуються дві опції: промислова і споживча продукція. Для того щоб вирішити задачу стратегічного ухвалення рішення про дуальність ринкової високотехнологічної продукції, була розроблена модель змішаного цілочисленного цільового програмування, для того щоб полегшити процес вибору засобу розповсюдження реклами.

Розглянемо проблему відбору оптимальної кількості реклами в різних ЗМІ. Необхідно знайти об’єм реклами, яку потрібно розмістити в різних ЗМІ, в межах допустимого бюджету, щоб максимізувати бажану досяжність до цільової аудиторії. Тут у якості ЗМІ були розглянуті різні профільні журнали. Цінові аспекти для різних сторінок газет були визначені шляхом спостережень. Проблема була сформульована як задача цільового програмування з багатокритеріальними випадковими обмеженнями. Основна ідея сформульована таким чином, що реклама повинна досягти тих, хто є потенційним споживачем продукту, і не досягати тих, хто не є потенційним споживачем продукту.

Отже, розглянуто задачу цільового програмування з випадковими обмеженнями, оскільки параметри досяжності розглядають-

ся як випадкові величини. Передбачається, що випадкові величини, які відповідають параметрам досяжності (для різних ЗМІ), — є величинами з відомими математичним сподіванням і середнім квадратичним відхиленням. Параметр, що відповідає досяжності, може бути визначеним шляхом знаходження ідеального розв'язку та закону за яким змінюються значення параметра.

Для розв'язання задач такого типу використовується метод аналізу ієрархій Т. Л. Сааті, що найбільш відповідає вимогам подачі вихідних даних на рівні якісного опису та оцінок [4]. У практичних задачах кількісна та транзитивна узгодженість суджень порушується, оскільки людські відчуття неможливо виразити точною формулою. Для підвищення узгодженості щодо числових суджень виходять з того, що коли елемент E_k^{i+1} в $a_{kl}^{i,j}$ разів пріоритетнішим за елемент E_l^{i+1}, то E_l^{i+1} в $1/a_{kl}^{i,j}$ разів є пріоритетнішим за E_k^{i+1} [2]. У разі порушення узгодженості ранг матриці попарних порівнянь більший за одиницю і вона має кілька власних значень. Але за невеликих неузгодженостей щодо суджень одне з власних значень буде суттєво більшим за інші і приблизно рівним порядку матриці. Таким чином, узгодженість щодо суджень експерта може характеризуватись величиною відхилення максимального значення власних значень матриці від порядку матриці [2].

В якості оцінки узгодженості суджень експерта у розрізі матриці попарних порівнянь A_j^i використовується індекс:

$$ІУС_j^i = (\lambda_{\max}^{i,j} - n_{i+1})/(n_{i+1} - 1), \qquad (1)$$

де $ІУС_j^i$ — індекс узгодженості суджень; $\lambda_{\max}^{i,j}$ — максимальне власне значення матриці попарних порівнянь A_j^i. Можна показати, що за n_{i+1}=1 та за n_{i+1}=2 індекс $ІУС_j^i = 0$.

У випадку, коли безпосереднє обчислення величини $\lambda_{\max}^{i,j}$, здійснюване шляхом розв`язання рівняння, спричинює певні труднощі, можна скористатися наближеним методом [4], що складається з двох послідовних кроків:

1) для кожного стовпчика матриці попарних порівнянь знаходиться сума його елементів:

$$s_l^{i,j} = \sum_{k=1}^{n_{i+1}} a_{kl}^{i,j}, \; l = 1,....,n_{i+1}; \qquad (2)$$

із цих сум утворюється вектор-рядок :

$$S_j^i = (s_l^{i,j} : l = 1,....,n_{i+1}); \quad (3)$$

2) величина $\lambda_{\max}^{i,j}$ покладається рівною добутку векторів S_j^i та U_j^i, тобто

$$\lambda_{\max}^{i,j} = S_j^i \cdot U_j^i = (\sum_{l=1}^{n_{i+1}} s_l^{i,j} \cdot u_l^{i,j}) . \quad (4)$$

Використовується також відносна оцінка узгодженості суджень:

$$ВУС_j^i = ІУС_j^i / M(ІУС), \quad (5)$$

де $ВУС_j^i$ — відносна узгодженість суджень експерта у розрізі матриць попарних порівнянь A_j^i; $ІУС_j^i$ — індекс узгодженості суджень; $M(ІУС)$ — нормативне значення (математичне сподівання) індексу узгодженості суджень, обчислення якого здійснюється експериментально, шляхом імітаційного моделювання матриці попарних порівнянь. У табл. 1 наведено значення $M(ІУС)$ залежно від порядку матриці.

Таблиця 1

НОРМАТИВНІ ЗНАЧЕННЯ ІНДЕКСУ УЗГОДЖЕНОСТІ СУДЖЕНЬ*

Порядок матриці, *n*	Нормативне значення, М(ІУС)
1	0,00
2	0,00
3	0,58
4	0,9
5	0,12
6	1,24
7	1,32

* створено автором

В якості допустимого використовується значення $ВУС^{доп} \leq 0{,}1$ (у деяких випадках використовується $ВУС^{доп} \leq 0{,}2$). Якщо ж для матриці попарних порівнянь A_j^i $ВУС_j^i$ перевищує задану норму (0,1 чи 0,2), то це вказує на те що заповнення матриці попарних порівнянь здійснювалось із суттєвими порушеннями щодо логічності суджень. А тому експертові пропонується провірити свої судження, а то й заново структурувати задачу.

Узгодженість ієрархії вважається допустимою, якщо $ВУІ \leq 0{,}1$ (іноді допускається $ВУІ \leq 0{,}2$).

Постановка задачі та виклад основного матеріалу. Розглянемо задачу, коли представництво автомобільного заводу, який спеціалізується на випуску комерційних автомобілів рекламує свою продукцію в спеціалізованих журналах і каталогах. При цьому потрібно розмістити рекламу в різних спеціалізованих журналах при певних обмеженнях таким чином, щоб максимально охопити цільову аудиторію.

Головна мета побудови моделі — визначення об'єму реклами в кожному ЗМІ таким чином, щоб максимізувати досяжність до цільової аудиторії без порушення бюджетних обмежень і меж рекламних оголошень, встановлених для різних ЗМІ.

Представництвом підприємства обираються наступні профільні журнали та каталоги: «Автоцентр», «Нові автомобілі», «Комерційні автомобілі» та «Автобазар» (у подальшому Журнал 1, Журнал 2, Журнал 3 і Журнал 4, відповідно) та встановлюються критерії щодо цільової аудиторії:

1. статок (можливість здійснювати великі закупівлі).
2. посада (власник бізнесу; керівник підрозділу; спеціаліст, від якого залежить прийняття рішення).
3. вік (економічно-активні люди віком від 21 до 50 років).

Таким чином, об'єктами порівняння є профільні журнали та каталоги, а обраними критеріями порівняння — статок, посада та вік.

Для розв'язання поставленої задачі використаємо метод визначення пріоритетів, що являється експертним методом, який застосовується для вибору кращого об'єкту з сукупності однорідних за групою критеріїв.

Розглянемо матрицю вихідних даних, представлену в табл. 2.

У табл. 2 введено позначення: p_{ij}' — відсоток читачів, які відповідають *i*-ому критерію і є читачами *j*-ого журналу.

Таблиця 2

МАТРИЦЯ ПРОФІЛЮ ЧИТАЧІВ В ЧОТИРЬОХ ОБРАНИХ ВИДАННЯХ*

Критерій	Журнал 1	Журнал 2	Журнал 3	Журнал 4
Статок	P_{11}' = 0.9	P_{12}' = 0.9	P_{13}' = 0.87	P_{14} = 0.85
Посада	P_{21}' = 0.73	P_{22}' = 0.73	P_{23}' = 0.8	P_{24}' = 0.76
Вік	P_{31}' = 0.89	P_{32}' = 0.85	P_{33}' = 0.85	P_{34}' = 0.88

* створено автором

У табл. 3—5 приведено матриці попарних порівнянь варіантів за кожним критерієм, у результаті чого визначаться ранги переваги варіантів за критеріями.

Таблиця 3

МАТРИЦЯ ПАРНИХ ПОРІВНЯНЬ ЗА КРИТЕРІЄМ 1 — «СТАТОК»*

Журнал	1	2	3	4	Сума	Ранг
1	—	= 2	> 3	>3	8	1 / 3 = 0.33
2	= 2	-	> 3	> 3	8	1 / 3 = 0/33
3	< 1	< 1	-	> 3	5	5 / 24 = 0.21
4	< 1	< 1	< 1	—	3	1 / 8 = 0/13
					12	1

* створено автором

Таблиця 4

МАТРИЦЯ ПОПАРНИХ ПОРІВНЯНЬ ЗА КРИТЕРІЄМ 2 — «ПОСАДА»*

Журнал	1	2	3	4	Сума	Ранг
1	—	= 2	< 1	< 1	4	1 / 6 = 0.167
2	= 2	—	<1	< 1	4	1 / 6 = 0.167
3	>3	> 3	—	> 3	9	9 / 24 = 0.375
4	>3	>3	< 1	—	7	7 / 24 = 292
					24	1

* створено автором

Таблиця 5

МАТРИЦЯ ПОПАРНИХ ПОРІВНЯНЬ ЗА КРИТЕРІЄМ 3 — «ВІК»*

Журнал	1	2	3	4	Сума	Ранг
1	—	= 2	> 3	>3	8	1 / 3 = 0.33
2	= 2	—	> 3	> 3	8	1 / 3 = 0 / 33
3	< 1	< 1	—	<1	3	3 / 24 = 0.13
4	< 1	< 1	>3	—	5	5 / 24 = 0.21
					24	1

* створено автором

У матрицях попарного порівнянь (табл. 3—5) застосовуються знаки відношень: «>» — знак «більше» означає «краще»; «<» — знак «менше» означає «гірше»; «=» — знак «дорівнює» означає «однаково».

Знакам відношень ставлять у відповідність числові значення в балах, а саме: «>» — 3 бали; «<» — 1 бал; «=» — 2 бали.

У кожній таблиці ранг варіанта отримуємо діленням його бала на загальну кількість балів.

Таким чином, у табл. 6 приведено остаточні результати попарних порівнянь за критеріями.

Таблиця 6

РЕЗУЛЬТАТИ РАНГІВ ЗМІ ЗА ОСНОВНИМИ КРИТЕРІЯМИ*

Критерії	Ранги ЗМІ за критеріями			
	1	*2*	*3*	*4*
Статок	0.33	0.33	0.21	0.13
Посада	0.167	0.167	0.375	0.292
Вік	0.33	0.33	0.13	0.21

* створено автором

Розрахуємо наступні коефіцієнти:

1) коефіцієнт розмаху числових значень *К*:

$$K = \max/\min,$$

де max — максимальне числове значення критерію із табл. 1, а min — мінімальне значення цього критерію;

2) коефіцієнт

$$Y = (k-1)/(k+1) + \sqrt{0{,}5/m}\ , \qquad (6)$$

де m — кількість критеріїв; 0,05 — похибка 5 %.

Числові значення знаків відношення визначаються наступним чином:

«>» означає 1 + Y; «<» означає 1 – Y; «=» означає 1.

Отримані числові значення відношення представлено в табл. 7 та встановлено 3-бальну шкалу відносної важливості обраних критеріїв.

Перейдемо до найвідповідальнішого етапу розрахунків: порівняння критеріїв за важливістю, де з'являється деяка похибка.

Таблиця 7

РОЗРАХУНОК ПАРАМЕТРІВ *K* І *Y* ДЛЯ ТРЬОХ КРИТЕРІЇВ*

Параметр	Критерій 1	Критерій 2	Критерій 3
K	0,9/0,85=1,06	0,8/0,73=1,1	0,89/0,85=1,05
Y	0,158	0,177	0,153
>	1,158	1,177	1,153
<	0,842	0,823	0,847

* створено автором

Для порівняння критеріїв за важливістю використовуються вже відомі знаки відношень, але символ «>« означає «краще», символ «<« означає «гірше», а символ «=« означає «рівнозначно» (табл. 8).

Таблиця 8

ПОПАРНЕ ПОРІВНЯННЯ КРИТЕРІЇВ ЗА ВАЖЛИВІСТЮ*

Критерії	Критерії			Сума	Бал
	1	*2*	*3*	*∑= 5,973*	
1	—	< 0,823	>1,153	1,976	0,331
2	>1,177	—	>1.153	2,33	0,39
3	<0,842	<0.823	—	1,667	0,279

* створено автором

З табл. 8 випливає, що на першому місці за важливістю стоїть критерій посада, на другому — статок, на останньому — вік.

Застосуємо метод аналізу ієрархій для узгодження результатів, отриманих за допомогою методів оцінки. Розглянемо 3-бальну шкалу відносної важливості критеріїв (табл. 9).

Таблиця 9

ШКАЛА ВІДНОСНОЇ ВАЖЛИВОСТІ*

Вага відносної важливості	Якісна оцінка	Пояснення
1	Однаково важливі	Обидва елементи вносять однаковий вклад у досягнення кінцевої цілі
2	Суттєво важливіший	Існують достатньо переконливі доведення, та логічні критерії, що один з елементів є вагомішим
3	Абсолютно важливіший	Усвідомлення пріоритету одного елементу щодо іншого максимально підтверджується

* створено автором

Спочатку структуруємо проблему, узгоджуючи результати у вигляді ієрархії.

Матриця порівняння має вигляд:

$$A'_w = \begin{pmatrix} 1 & \frac{2}{3} & 2 \\ \frac{3}{2} & 1 & 3 \\ \frac{1}{2} & \frac{1}{3} & 1 \end{pmatrix} \qquad (7)$$

Обчислюємо для матриці (7) елементи вектора **w**:

$$w_{ki} = \sqrt[n]{a_{k1}a_{k2}a_{k3}}\ ,\ n = 3,\ k = \overline{1,3}\ ,\ i = 1; \qquad (8)$$

$$w_{11} = \sqrt[3]{1 \times \frac{2}{3} \times 2} = 1{,}099\ ;$$

$$w_{21} = \sqrt[3]{1 \times \frac{3}{2} \times 3} = 1{,}651\ ;$$

$$w_{31} = \sqrt[3]{\frac{1}{2} \times \frac{1}{3} \times 1} = 0{,}5507 .$$

Поділимо кожну координату вектора (8) на суму всіх координат:

$$w = (0{,}33; 0{,}5; 0{,}17).$$

Знайдемо максимальне значення середньої узгодженості балів:

$$\alpha_1^* = (1 + 1{,}5 + 0{,}5) \times 0{,}33 + \left(\frac{2}{3} + 1 + \frac{1}{3}\right) \times 0{,}5 + (2 + 3 + 1) \times 0{,}17 = 3{,}01 .$$

Перевіримо, чи виконується умова похибки при складанні випадкових матриць:

$$\beta_1^* = \frac{\alpha_1^* - n}{(n-1)\alpha_n} \cdot 100\% \le 10\% ,$$

де n — порядок матриці, що розглядається, α_1^* — значення середньої узгодженості експертних балів, α_n — табличне значення середньої узгодженості. Для матриці попарних порівнянь A_w знаходимо:

$$n = 3; \ \ \alpha_1^* = 3{,}01; \ \ \alpha_3 = 0{,}58 ; \ \beta_1^* = \frac{3{,}01 - 3}{2 \cdot 0{,}58} \cdot 100\% = 8{,}62\% \le 10\% .$$

Отже, виконується умова похибки. Таким чином, отримані бальні експертні оцінки, акумульовані в матриці, можна вважати адекватними реальним оцінкам.

Вибираємо фіксований розмір рекламного оголошення, наприклад, 213 × 137 мм. Нехай, c_{r1}^1, c_{r1}^2, …, c_{r1}^4 — рекламні витрати на одне рекламне оголошення в кожному з журналів, r — кількість можливих позицій, приймає значення 1, або 2 , де 1 — відповідає рекламі на обкладинці, а 2 — на будь-якій іншій сторінці. Позначимо значення тиражів через k_1, k_2, k_3, k_4. Нехай x_{rk}, $r = 1{,}2$; $k = 1{,}2{,}3{,}4$ — змінні прийняття рішення, які відповідають кількості рекламних оголошень у різних журналах відповідно. Якщо a_1, a_2, a_3, a_4 — досяжність до цільової аудиторії для одного рекламного оголошення в журналах 1—4, тоді маємо:

$$a_1 = (w_1 p_{11} + w_2 p_{21} + w_3 p_{31}) k_1 ; \ a_2 = (w_1 p_{12} + w_2 p_{22} + w_3 p_{32}) k_2 ;$$
$$a_3 = (w_1 p_{13} + w_2 p_{23} + w_3 p_{33}) k_3 ; \ a_4 = (w_1 p_{14} + w_2 p_{24} + w_3 p_{34}) k_4 .$$

У табл. 10 наведено тиражі обраних видань, а в табл. 11 приведено вартість рекламних оголошень для різних видань.

Таблиця 10

ТИРАЖІ ОБРАНИХ ВИДАНЬ*

Журнал 1	Журнал 2	Журнал 3	Журнал 4
$k1$ = 200 000	$k2$ = 200 000	$k3$ = 20 000	$k4$ = 180 000

* створено автором

Таблиця 11

ВАРТІСТЬ РЕКЛАМНОГО ОГОЛОШЕННЯ*

Місце розташування	Журнал 1	Журнал 2	Журнал 3	Журнал 4
Обкладинка	C11 = 34,600	C12 = 20,900	C13 = 4900	C14 = 18,000
Інша сторінка	C21 = 24,000	C22 = 9,400	C23 = 3,500	C24 = 14,900

* створено автором

Таким чином, одержимо:

a_1 = (0,33·0,9 + 0,5·0,73 + 0,17·0,89)·200 000 = 162 600,

a_2 = (0,33·0,9 + 0,5·0,73 + 0,17·0,89)·200 000 = 162 600,

a_3 = (0,33·0,87 + 0,5·0,8 + 0,17·0,85)·20 000 = 16 632,

a_4 = (0,33·0,85 + 0,5·0,76 + 0,17·0,88)·180 000 = 145 818.

Зауважимо, що рекламний бюджет фіксований. Позначимо його M =125 000. Таким чином, сформулюємо задачу.

Максимізувати цільову функцію:

$$z = \sum_{r=1}^{2} \left(a_1 x_{r1} + a_2 x_{r2} + a_3 x_{r3} + a_4 x_{r4} \right) \tag{9}$$

за умови:

$$\sum_{r=1}^{2} \left(c_{r1} x_{r1} + c_{r2} x_{r2} + c_{r3} x_{r3} + c_{r4} x_{r4} \right) \le M \; ; \tag{10}$$

$$x_{r1} \ge t_{r1},\; x_{r1} \le u_{r1},\; x_{r2} \ge t_{r2},\; x_{r2} \le u_{r2},\;\; x_{r3} \ge t_{r3},\;\; x_{r3} \le u_{r3},$$

$$x_{r4} \ge t_{r4},\; x_{r4} \le u_{r4},\; x_{rk} \ge 0,\; r = 1, 2;\; k = 1, 2, 3, 4,$$

де t_{ri}` (i = 1…4) — мінімальна кількість рекламних оголошень в різних місцях для журналів 1—4; u_{ri}`` (i = 1…4) — максимальна

кількість рекламних оголошень в різних місцях для журналів 1—4.

З урахуванням наведених вище числових даних, задачу можна записати наступним чином.

Максимізувати:

$$Z = 162\,600x_{11} + 162\,600x_{12} + 16\,632x_{13} + 145\,818x_{14} + \\ + 162\,600x_{21} + 162\,600x_{22} + 16\,632x_{23} + 145\,818x_{24}$$

за умови:

$$34\,600x_{11} + 20\,900x_{12} + 4900x_{13} + 18\,000x_{14} + 24\,000x_{21} + \\ + 9400x_{22} + 3500x_{23} + 14\,900x_{24} \leq 125\,000;$$

$$X_{11} \leq 2,\ x_{11} \geq 1,\ x_{12} \geq 0,\ x_{12} \leq 3,\ x_{13} \geq 2,\ x_{13} \leq 4,\ x_{14} \geq 0,\ x_{14} \leq 2,\ x_{21} \geq 0, \\ x_{21} \leq 2,\ x_{22} \geq 3,\ x_{22} \leq 6,\ x_{23} \geq 2,\ x_{23} \leq 7,\ x_{24} \leq 3,\ x_{24} \geq 1.$$

За допомогою симплекс-метода отримано наступний оптимальний розв'язок: $Z = 1373050$; $x_{11} = 1$, $x_{12} = 0$, $x_{13} = 2$, $x_{14} = 0$, $x_{21} = 0$, $x_{22} = 6$, $x_{23} = 2$, $x_{24} = 2$.

Таким чином, слід розмістити одне рекламне оголошення на обкладинці в журналі «Автоцентр», шість рекламних оголошень на внутрішніх сторінках каталогу «Нові автомобілі», по два рекламних оголошення на обкладинці та на внутрішніх сторінках журналу «Комерційнй автомобілі» і два рекламних оголошення в каталозі «Автобазар».

Висновки. У цьому дослідженні розглядалась проблема розміщення реклами в різних профільних журналах. Передбачається, що реклама повинна досягти максимально тих людей, які є потенційними споживачами продукту. Модель розроблялась як багатоцільова і невизначена щодо досяжності до потенційного споживача і задача моделювався як задача лінійного програмування з випадковими обмеженнями. Бажаний рівень критеріїв брався як їх ідеальний розв'язок. Проблема врешті-решт була розв'язана за допомогою поняття структури упереджуючих пріоритетів.

Головні цілі — максимізувати досяжність до цільових клієнтів у випадку профільних журналів — були повністю вирішені. Бюджетні цілі були повністю використані. Проте, цілі мінімальної кількості рекламних оголошень були частково досягнуті.

У випадку, якщо потрібно з'єднати час між рекламою, задачу можна розглядати як модель динамічного програмування.

Література

1. *Ястремський О. І.* Основи теорії економічного ризику: Навч. пос. — К.: Артек, 1997. — 248 с.

2. *Вітлінський В. В*. Моделювання економіки: навч. посіб. / В. В. Вітлінський. —— К.: КНЕУ, 2003. — 408 с.

3. *Вітлінський В. В., Верченко П. І., Сігал А. В., Наконечний Я. С.* Економічний ризик: ігрові моделі: Навч. пос. / За ред. проф. В. В. Вітлінського. — К.: КНЕУ, 2002 . — 447 с.

4. *Саати Т.* Принятие решений. Метод анализа иерархий. — М.: Радио и связь, 1993. — 278 с.

5. *Эддоус М., Стенсфилд Р*. Методы принятия решений. — М.: Аудит, 1997. —253 с.

6. *Bhattacharya U. K.* A Chance Constraints Goal Programming Model for the Advertising Planning Problem // European Journal of Operational Reseurch 192. — 2009. — P. 382—395.

7. *Kwak, N. K., Lee, Chang Won, Kim, Ji Hee.* An MCDM model for media selection in the dual consumer/industrial market // European Journal of Operational Research 166, 2005. — P. 255—265.

8. *Winston W., L.* Operations research. Applications and algorithms. — PWS-KENT publ., 1991.

Статтю подано до редакції 14.04.12 р.

Формування ринкової економіки : наук. журн. 2012. № 28. Ч. 1.

Для нотаток

Для нотаток

Для нотаток

Для нотаток

Для нотаток